

PERUSAHAAN PENGAWITAN TEMBAKAU:-
PENYERTAAN BUMIPUTRA, MASALAH DAN PRESTASI.
(Satu Kajian Di Bachok, Kelantan)

Jabatan Antropologi dan sosiologi

No. Kelas:

No Perolchan:

Tarikh: 4 APR 1987

MOHAMAD BIN JUNOH
NO. MATRIK ; 046184

Latihan Ilmiah
Bagi Memenuhi Sebahagian
Daripada Syarat-Syarat Untuk
Ijazah Sarjana Muda Sastera

JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR

Sessi 1986/87

DEDIKASIⁱ

Khas Buat,

Ayah

Emak ,

Pengorbananmu dan penderitaanmu menyedarkanku
akan hakikat hidup ini .

Adik

Septi ,

Kamu semua menyedarkanku .

Kawan-kawan sebilikku , 130A , S ,

Kejarlah cinta yang pura-pura
nanti kau kecewa. Andaikata kamu
dapat yang suci , peliharalah dan
belailah dia baik-baik .

Tanam pinang rapat-rapat

Supaya senang puyuh berlari

Ku pinang-pinang tak dapat

Ku bomoh-bomoh ku bawak lari .

PENGHARGAAN

Alhamdulillah,

Saya mengucapkan setinggi-tinggi penghargaan dan terima kasih kepada mereka dan badan-badan tertentu yang telah banyak membantu saya semasa kajian ini dilakukan. Ucapan ribuan terima kasih juga saya ucapkan kepada penyelia saya Dr. Mohd Fauzi Hj. Yaacob yang telah bertungkus lumus membimbing dan menerangkan kepada saya sehingga kajian ini selesai dijalankan. Tidak lupa juga saya ucapkan ribuan terima kasih kepada pengawai-pengawai Lembaga Tembakau Negara, Kakitangan di pejabat LTN cawangan Bachok yang mendapatkan matlumat dan dokumen-dokumen dari pejabat mereka.

Ucapan terima kasih dan salam sejahtera kepada orang-orang yang terlibat didalam kajian ini terutama sekali kepada mereka yang tidak saya sebutkan nama mereka disini. Ucapan terima kasih juga saya ucapkan kepada saudari Rosnah Ali yang sanggup menaip dan menyiapkan kajian saya ini. Atas pengorbanan dan kesungguhan saudari, hanya Tuhan sajalah yang akan membalasnya.

Akhir sekali saya sanjungi kerjasama yang telah diberikan oleh keseluruhan pengawit-pengawit di daerah Bachok yang mana tanpa kerjasama yang erat dari mereka tidak mungkin kajian ini dapat disempurnakan. Salam sejahtera dari saya untuk semua.

Jabatan Antropologi dan Sosiologi
Fakulti Sastera dan Sains Sosial
Universiti Malaya
Kuala Lumpur

No. Matrik
46184

SINOPSIS

Dalam Latihan Ilmiah ini ditumpukan kepada soal-soal yang berkaitan dengan penglibatan bumiputra , masalah dan prestasi dalam suatu bidang perniagaan iaitu bidang pengawitan tembakau di Bachok.

Dalam bab 1, diuraikan tentang tujuan dan bidang kajian, kepentingan kajian, keadaan kajian, masalah dan latarbelakang tempat kajian. Bab ini merupakan bab pengenalan kepada kajian ini.

Bab II pula menumpukan kepada penerangan tentang perkembangan perusahaan tembakau khususnya kepada latarbelakang sejarah, perkembangan pengawit-pengawit persendirian di Malaysia , pengeluaran dan hasilnya. Juga ditumpukan kepada perkembangan perusahaan ini di Kelantan amnya dan di Bachok khasnya. Akhir sekali ditumpukan kepada pengilang-pengilang rokok yang terdapat di Malaysia yang dilihat dari segi jumlah pembeliannya.

Bab III pula ditumpukan kepada keadaan sosio-ekonomi pengawit-pengawit bumiputra di Bachok yang dilihat dari segi umur, status perkhawinan, tingkat pelajaran, latarbelakang tempat kediaman, pengalaman berniaga dan pendapatan. Di akhir bab diterangkan tentang sebab-sebab pengawit bumiputra melibatkan diri dalam bidang ini.

Bab IV mengutarakan tentang prestasi dan masalah yang dihadapi

oleh pengawit-pengawit bumiputra di daerah ini. Soal prestasi dilihat dari pertambahan modal kepada syarikat, keuntungan yang didapati, pandangan setiap pengawit terhadap bidang ini, taraf dan gaya hidup dan pola-pola pelaburan lain hasil dari perniagaan ini. Soal masalah pula dilihat dari segi modal, pemasaran, bekalan, pentadbiran dan pengurusan tenaga buruh dan sikap dan tabiat petani.

Bab V pula menerangkan tentang profile usaha-usaha yang terpaksa dilalui oleh setiap pengawit sebelum mendapat hasil. Usaha-usaha ini seperti penyediaan 'barn', proses pengawitan, proses pewarnaan, pengeringan daun, pembendala dan penjualan daun awitan. Juga bab ini diterangkan tentang aspek pengurusan dan pentadbiran syarikat.

Bab VI pula menerangkan tentang kesimpulan keseluruhan perbincangan bab-bab yang terdahulu yang diuraikan.

DAFTAR KANDUNGAN

	Muka Surat
DEDIKASI	ii
PENGHARGAAN	iii- iv
SINOPSIS	v - vi
DAFTAR KANDUNGAN	vii
SENARAI RAJAH DAN JADUAL	xi
SENARAI PETA	xiii
PETA. 1	xiii
 BAB I : PENDAHULUAN	
1.1 Pengenalan	1
1.2 Tujuan dan Bidang Kajian	1
1.3 Kepentingan Kajian	2
1.4 Latarbelakang Tempat Kajian	3
(a) Kelantan Secara Umum	
(b) Latarbelakang Daerah Bachok	
1.5 Kaedah Kajian	5
(a) Pemilihan Sample	
(b) Soal Selidik	
(c) Temuramah	
1.6 Kajian Perpustakaan	7
1.7 Masalah Kajian	8

BAB II : PROFILE PERUSAHAAN TEMBAKAU DI MALAYSIA

2.1 Latarbelakang Sejarah	9
2.2 Perkembangan Pengawit-Pengawit Persendirian di Malaysia	16
2.3 Pengeluaran	17
2.4 Perkembangan Perusahaan Tembakau di Kelantan	19
2.5 Perkembangan Perusahaan Tembakau di Bachok	26
2.6 Pengilang-pengilang Rokok di Malaysia	29

BAB III : SOSIO-EKONOMI RESPONDEN DAN FAKTOR

PENDORONG

3.1 Latarbelakang Sosio-Ekonomi Pengawit- Pengawit di Bachok	32
(a) Umur	
(b) Status Perkahwinan	
(c) Tingkat Pelajaran	
(d) Latarbelakang Tempat Kediaman	
(e) Pengalaman Berniaga	
(f) Pendapatan	
(i) Pendapatan Dahulu	
(ii) Pendapatan Sekarang	

3.2 Mengapa Responden Melibatkan

Diri

48

(a) Kemahuan dan Semangat

(b) Kesedaran

(c) Agama

(d) Dorongan Keluarga dan Kawan

BAB IV : PRESTASI DAN MASALAH

4.1 Pertambahan Modal

53

4.2 Keuntungan Yang Didapati

57

4.3 Pandangan Setiap Pengawit Terhadap

Bidang ini

59

4.4 Gaya dan Taraf Hidup

60

4.5 Pola-Pola Pelaburan Lain Hasil Dari

Perniagaan Ini

63

4.6 Masalah Yang Dihadapi

64

(i) Modal

(ii) Pemasaran

(iii) Bekalan

(iv) Pentadbiran dan Pengurusan

(v) Tenaga Buroh

(vi) Sikap dan Tabiat Petani

BAB V : PROFILE USAHA-USAHA DAN ORGANISASI

PENGURUSAN

5.1 Penyediaan 'Barn'	77
5.2 Proses Pengawitan	79
5.3 Peringkat Pewarnaan	81
5.4 Pengeringan Daun	82
5.5 Pengurusan Daun Awitan	82
5.6 Pembendala	84
5.7 Organisasi dan Bentuk Pengurusan	86
(a) Syarikat Perseorangan atau Persendirian	31
(b) Syarikat Perkongsian	33

BAB VI : PENUTUP

6.1 Penglibatan Bumiputra Dalam Bidang Pengawitan Tembakau	99
6.2 Masalah Yang Dihadapi	102
6.3 Kesan Sosio-Ekonomi dan Budaya	104

BIBLIOGRAFI

*06

LAMPIRAN

SENARAI RAJAH DAN JADUAL

Jadual 1 : Pengeluaran Daun Awitan di Kelantan 1982 - 1985	22
Jadual 2 : Perkembangan Pengawit Persendirian di Kelantan 1982 - 1985	23
Jadual 3 : Jumlah Keluasan Tanah Penanaman Tembakau di Bachok 1982 - 1985	26
Jadual 4 : Jumlah Pengawit Tembakau di Bachok	28
Jadual 5 : Taburan Kaum Yang Terlibat	29
Jadual 6 : Pembelian Daun Tembakau oleh Pengilang- Pengilang Rokok 1981 - 1985 (Mengikut Peratus)	31
Jadual 7 : Tingkat Umur Responden	33
Jadual 8 : Taraf Perkahwinan	34
Jadual 9 : Paras Umur Responden Kahwin	35
Jadual 10 : Tingkat Kelulusan Responden	37
Jadual 11 : Tingkat Persekolahan Responden	38
Jadual 12 : Tempat Kediaman Asal Responden	41
Jadual 13 : Pengalaman Responden Dalam Perniagaan	43
Jadual 14 : Anggaran Pendapatan Yang Diperolihi Sebelum Menjalankan Perusahaan	44
Jadual 15 : Pendapatan Selopas Menjalankan Perniagaan	47

Jadual 16 : Minat Responden Terhadap Bidang Yang	
Diceburi	49
Jadual 17 : Pertambahan Modal Semasa	54
Jadual 18 : Keuntungan Yang Diperolihi	57
Jadual 19 : Sumber Modal Permulaan	65
Jadual 20 : Pandangan Responden Keatas Kadar Feadah	68
Jadual 21 : Organisasi Pengurusan Syarikat Persendirian	88
Jadual 22 : Jumlah Ahli Kongsi	95
Jadual 23 : Struktur dan Organisasi Syarikat	
Perkongsi	97

SENARAI PETA

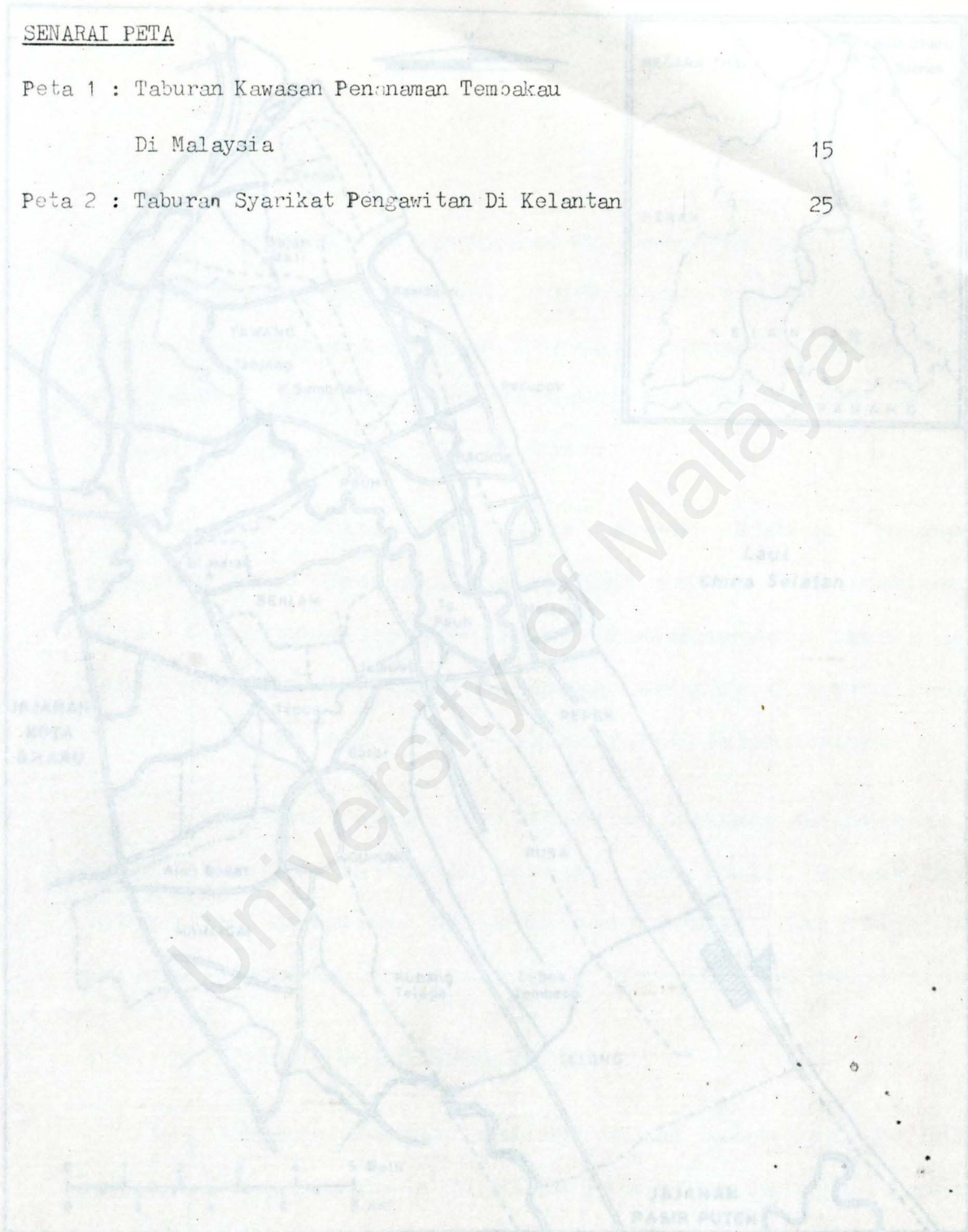
Peta 1 : Taburan Kawasan Penanaman Tembakau

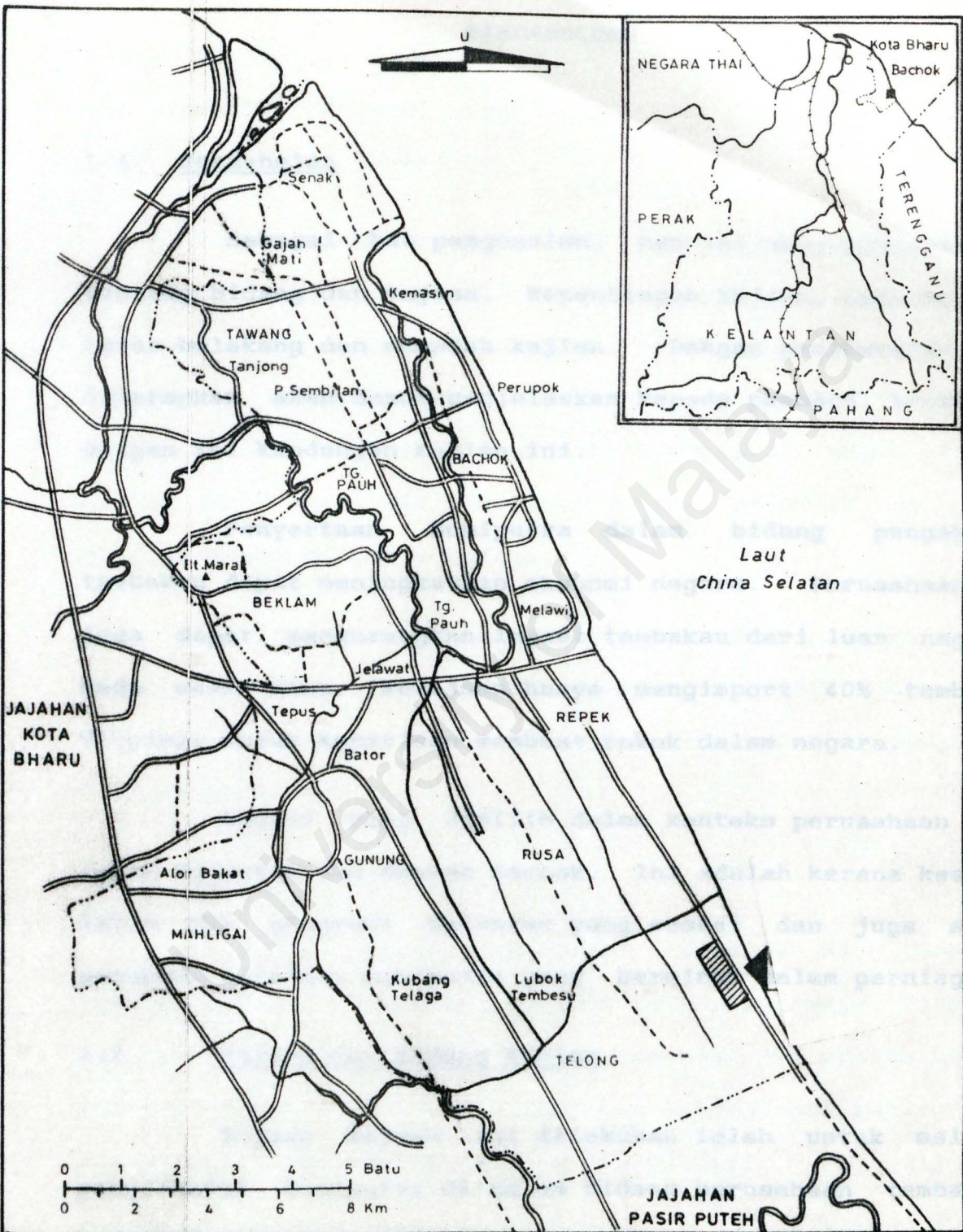
Di Malaysia

15

Peta 2 : Taburan Syarikat Pengawitan Di Kelantan

25





BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Pengenalan

Sebagai bab pengenalan, bab ini akan mengutarakan tentang bidang dan tujuan, kepentingan kajian, methodologi, latar belakang dan masalah kajian. Dengan penghuraian ini, diharapkan akan dapat menjelaskan kepada pembaca berkenaan dengan isi kandungan kajian ini.

Penyertaan Bumiputra dalam bidang pengawitan tembakau dapat meningkatkan ekonomi negara. Perusahaan ini juga dapat mengurangkan import tembakau dari luar negeri. Pada masa kini, kerajaan hanya mengimport 40% tembakau Virginia untuk keperluan membuat rokok dalam negara.

Negeri yang dipilih dalam konteks perusahaan ini ialah Kelantan dan daerah Bachok. Ini adalah kerana keadaan iklim dan geografi Kelantan yang sesuai dan juga sikap penduduk terutama Bumiputra yang berminat dalam perniagaan.

1.2 Tujuan dan Bidang Kajian

Tujuan kajian ini dilakukan ialah untuk melihat penglibatan Bumiputra di dalam bidang perusahaan tembakau. Industri tembakau di Malaysia menyediakan peluang-peluang yang luas kepada Bumiputra.

Sejak bermulanya industri ini di Malaysia pada tahun 1957 sehinggalah sekarang, banyak Syarikat Pengawitan Tembakau¹ (SPT) tumbuh dan berkembang .

Persoalan yang hendak dikaji ialah mengenai penglibatan Bumiputra dalam perusahaan ini, siapakah yang terlibat, apa yang mendorong dan bagaimana perusahaan ini dilakukan. Apakah kesan sosio-ekonomi dan sosio-budaya industri ini kepada masyarakat tempatan. Akhir sekali kajian ini juga akan melihat kepada prestasi dan juga masalah-masalah yang dihadapi.

Kajian ini dilakukan di Kelantan memandangkan negeri ini sesuai untuk perkembangan industri pengawitan tembakau. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor yang akan dibincangkan kemudian.

1.3 Kepentingan Kajian

Kajian keatas pengawitan tembakau di Kelantan² terlalu kurang dilakukan kecuali kajian di Pasir Puteh . Sedangkan peranan mereka dalam perusahaan ini adalah begitu penting sekali. Oleh itu difikirkan bahawa satu kajian yang lebih teliti mengenai aspek ini diperlukan.

-
1. Lembaga Tembakau Negara Malaysia, Perangkaan Tembakau 1985, hlm. ii
 2. Abd. Ghani bin Mohamad, Penglibatan Bumiputra dalam Bidang Pengawitan Tembakau di Pasir Puteh, Latihan Ilmiah , Universiti Malaya, 1980

Dengan itu diharapkan melalui kajian seperti ini, akan dapat diketahui secara lebih pasti mengenai pengawitan tembakau terutamanya tentang perjalanan perusahaan ini dan juga masalah-masalah yang dihadapi. Dengan itu, diharapkan cadangan-cadangan penyelesaian dapat dikemukakan bagi sama-sama meringankan beban mereka.

1.4 Latarbelakang Tempat Kajian

(a) Kelantan Secara Umum

Negeri Kelantan merupakan sebuah negeri yang terletak di Pantai Timur Semenanjung Malaysia. Negeri ini adalah sesuai untuk penanaman tembakau disebabkan oleh keadaan tanahnya yang sesuai iaitu tanah yang mengandungi mendapan pasir³. Dengan adanya perusahaan ini, negeri Kelantan telah dapat meningkatkan pendapatan penduduknya dan seterusnya dapat disalurkan untuk pembangunan negeri.

Negeri Kelantan adalah sebuah negeri yang mundur⁴ jika dibandingkan dengan negeri-negeri lain di Malaysia. Kebanyakan penduduknya terlibat dengan pertanian sebagai pendapatan umum. Di samping pertanian, perikanan juga dijalankan terutamanya oleh penduduk-penduduk tepi pantai.

3. Kerajaan Negeri Kelantan, Fokus Negeri Kelantan, 1984, hlm. 131

4. ibid

Sebahagian kecil dari penduduknya pula terlibat dengan bidang perindustrian secara kecil-kecilan seperti membuat batik, tembaga dan industri kecil yang lain. Tetapi jikalau ditinjau secara keseluruhan, dapatlah dibuat suatu penegasan bahawa 60% daripada penduduk negeri Kelantan terlibat dengan sektor pertanian.

Akhir-akhir ini atas daya usaha kerajaan, kawasan industri telah dibuka di Pengkalan Cepa. Dengan pembukaan kawasan ini, banyaklah kilang-kilang telah dibuka dan dapat menyediakan peluang-peluang pekerjaan kepada penduduk-penduduk tempatan. Tetapi kejayaannya tidak begitu ketara lagi.

Pengenalan penanaman tembakau oleh Malayan Tobacco Company (MTC) pada 1957 telah menarik minat petani untuk terlibat. Dengan ini, perusahaan tembakau dapat meningkatkan taraf sosio-ekonomi petani khususnya yang terlibat didalamnya.

(b) Latarbalakang Daerah Bachok

Daerah Bachok merupakan satu daerah yang terletak di kawasan subur di sebelah utara negeri Kelantan. Bandar terbesar bagi daerah ini ialah Bandar Bachok. Bandar ini memainkan berbagai fungsi sebagai pusat pentadbiran, pusat perdagangan, pusat kegiatan sosial dan pusat keagamaan bagi daerah ini.

Ada 3 kumpulan etnik besar mendiami daerah ini, iaitu Melayu, Cina dan Siam. Etnik Melayu dan Siam tinggal di kampung-kampung yang berselerak di daerah ini. Mereka menjalankan usaha-usaha pertanian seperti menanam padi, menanam tembakau dan menanam tanaman yang lain. Secara ringkas dapatlah dikatakan bahawa kedua etnik ini menjalankan pertanian sebagai sumber ekonomi mereka. Etnik Cina pula tinggal di pekan-pekan dan bandar dengan menjalankan perniagaan runcit, borong, pengedar dan pembeli kepada hasil pertanian. Secara ringkas didapati bahawa, walaupun etnik Cina tidak begitu ramai, namun mereka dapat dikatakan sebagai penentu kepada ekonomi moden di daerah ini.

Sebilangan kecil dari penduduk daerah ini terlibat dalam sektor awam. Mereka bekerja sebagai pekerja di jabatan kerajaan, guru, kerani dan lain-lain birokrasi kerajaan. Golongan ini merupakan golongan elit di Bachok. Mereka mendiami di pusat bandar, mempunyai kedudukan ekonomi yang kukuh dan merupakan model kepada petani-petani.

1.5 Kaedah Kajian

(a) Pemilihan Sample

Pemilihan sample adalah penting di dalam satu-satu kajian. Dalam hal ini, pengkaji tidak menghadapi banyak masalah kerana jumlah pengawit di Bachok tidaklah begitu

ramai, jadi dapatlah pengkaji berhubung terus dengan pihak Lembaga Tembakau Negara cawangan Bachok untuk mendapatkan nama-nama stesen pengawit serta alamat masing-masing. Pengkaji mendapati ada sejumlah 44 stesen pengawitan yang dimiliki oleh sama ada pengawit bumiputra ataupun bukan bumiputra adalah sebanyak 29 buah sahaja. Tumpuan utama ialah kepada 'tauke' ataupun pengurus kepada sesebuah Syarikat Pengawitan Tembakau.

(b) Soal Selidik

Pengkaji juga telah menyediakan satu set 'questionnaire' yang dikhaskan untuk mendapatkan data. Soalan 'questionnaire' ini dikemukakan kepada 'tauke' syarikat pengawitan. Tujuannya ialah untuk mendapatkan data khususnya data-data peribadi. Tujuan lain ialah untuk mendapatkan pandangan responden dengan lebih jelas tentang bidang yang mereka ceburi.

Tetapi suatu hal yang nyata pada 'questionnaire' ialah kebanyakan soal selidik mempunyai soalan yang banyak. Apabila dikemukakan, responden terpaksa menghabiskan banyak masa untuk menjawabnya.

Pada keseluruhannya, 'questionnaire' ini mengandungi beberapa bahagian iaitu bahagian mengenai latarbelakang, keadaan perniagaan, keadaan pengurusan dan pentadbiran syarikat dan bahagian jenis perniagaan lain yang dilakukan.

(c) Temuramah

Kaedah ini juga digunakan oleh pengkaji untuk mendapatkan data. Dalam hal ini, pengkaji bertemu sendiri dengan responden dan berbual dengan mereka. Di samping 'tauke' pengawit, pengkaji juga menemuduga golongan lain yang terlibat sama ada yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam industri ini, termasuklah :

- i. rakan kongsi pengawit atau pengurus syarikat pengawitan.
- ii. Pegawai Lembaga Tembakau Negara sama ada di peringkat negeri, pusat dan cawangan Bachok.
- iii. Orang-orang yang tidak disoal oleh 'questionnaire' tetapi juga terlibat dalam perusahaan ini seperti pekerja-pekerja dan mandor-mandor.

1.6 Kajian Perpustakaan

Pengkaji juga melakukan kajian perpustakaan demi mendapatkan data. Bahan perpustakaan ditumpukan kepada kajian-kajian lepas, kertas kerja seminar, Laporan LTN, Laporan Tahunan Bank Pertanian dan laporan-laporan lain yang berkaitan dengan perusahaan tembakau. Di samping itu, pengkaji juga mendapatkan data dari agensi-agensi kerajaan yang terlibat seperti LTN, Kementerian Perusahaan Utama dan Kementerian Pertanian. Kesemua data-data dan bahan-bahan

tersebut sudah tentu didapati di Perpustakaan yang pada kebiasaannya disimpan di tempat yang khusus.

1.7 Masalah Kajian

Pengkaji menghadapi berbagai masalah semasa kajian ini dilakukan. Salah satu daripadanya ialah begitu sukar untuk bertemu dengan responden. Di waktu kajian ini dilakukan, responden begitu sibuk dengan kerja-kerja masing-masing terutamanya sekali kerja-kerja menjual daun awitan. Oleh itu, pengkaji terpaksa membuat 'appointment' sebelum dapat bertemu dengan mereka. Kadang-kadang walaupun 'appointment' dibuat, pengkaji terpaksa datang 2 atau 3 kali sebelum dapat bertemu dengan responden.

Masalah lain ialah jawapan yang diberikan tidak tepat, khususnya jawapan kepada soalan tentang kewangan. Ini kerana pada anggapan mereka, pengkaji adalah pegawai 'income-tax'. Oleh itu pengkaji terpaksa menerangkan dan menyakinkan mereka terlebih dahulu sebelum jawapan diberi.

Seterusnya ialah masalah yang timbul kerana borang 'questionnaire' yang terlalu panjang. Ini boleh menimbulkan rasa jemu dan bosan di kalangan responden. Disebabkan demikian, sudah tentu jawapan yang diberikan tidak tepat dan lepas tangan sahaja.

BAB II

PROFILE PERUSAHAAN TEMBAKAU DI MALAYSIA

Bab ini akan menghuraikan tentang sejarah perusahaan tembakau di Malaysia bermula dari pengenalannya oleh Malayan Tobacco Company pada awal tahun 1957 sehinggalah sekarang. Perbincangan ini akan ditumpukan kepada sejarah penanaman tembakau, pengawitan tembakau dan pengeluarannya.

2.1 Latarbelakang Sejarah

Sejarah perkembangan perusahaan tembakau di Malaysia dapat dibahagikan kepada dua peringkat persejarahannya, iaitu sebelum penubuhan LTN dan selepas penubuhannya pada 8hb. Oktober 1973. Perusahaan ini sebelum penubuhan LTN ditubuhkan telah dihuraikan oleh Abd. Ghani bin Mohamad¹. Cuma di sini akan saya gariskasarkan sedikit, sebagaimana yang dihuraikan oleh beliau. Sejak dari abad ke 16 lagi, tembakau telah ditanam sebagai tanaman utama kepada penduduk-penduduk Tanah Melayu, sebagaimana yang ditunjukkan oleh Burkhill². Pada dekad itu, tembakau hanya ditanam sebagai tanaman untuk kegunaan sendiri³.

1. Che. Ghani bin Mohamad, Penglibatan Bumiputra dalam Bidang Pengawitan Tembakau di Pasir Puteh, 1980.

2. ibid.

3. Tembakau Untuk Kegunaan Sendiri dimaksudkan kepada sejenis tembakau yang ditanam untuk kegunaan keluarga. Ia memang popular di kalangan masyarakat Melayu di luar bandar.

Tetapi setelah kedatangan British khususnya ke Negeri-Negeri Selat seperti Pulau Pinang, Melaka dan Singapura di sekitar tahun 1930an, tembakau telah ditanam secara komersil. Hal ini dapat diperhatikan dengan berbagai 'experiment' yang dijalankan dan telah menampakkan hasil yang menggalakkan. Hal ini telah ditegaskan oleh Jabatan Pertanian Negeri-Negeri Melayu Bersekutu dalam tahun 1918⁴. Pada tahun 1932, terdapat 1,429 ekar ditanam dengan tembakau. Tetapi pada tahun 1936, keluasan ini telah bertambah kepada 2,165 ekar.

Selepas tahun 1957, perusahaan penanaman tembakau telah dapat dipertingkatkan lagi dengan memperkenalkan tanaman ini ke kawasan-kawasan baru. Percubaan ini telah dilakukan oleh MTC dengan kerjasama Jabatan Pertanian Kelantan di beberapa kawasan, iaitu di Padang Halban dan Padang Raja di Kota Bharu. Tembakau yang diperkenalkan ialah dari jenis tembakau Virginia Awitan Panas iaitu pada tahun 1959. Selepas berjayanya percubaan ini, seluas 20 ekar tanah telah dipilih untuk ditanam dengan jenis tembakau Virginia. Selepas itu perkembangan pesat telah berlaku, di mana pada tahun 1972 seluas 17,000 ekar kawasan tanah telah ditanami dengan tembakau dan melibatkan lebih kurang 50,000 orang petani⁵.

4. op.citt, hlm. 35

5. Omar bin Hj. Ahmad, Perusahaan Tembakau di Kelantan, In Seminar Budaya dan Sejarah Kelantan, 1980, hlm. 1

Di antara tahun 1959 hingga 1972, pengeluaran telah meningkat daripada 3,762 paun kepada 11,900 paun telah berjaya di pasarkan.

Pada peringkat awal pengenالannya. MTC merupakan badan pengawas kepada perusahaan ini. MTC juga bertindak sebagai pembeli kepada daun hijau yang dihasilkan dengan ketetapan harga dari kerajaan. Pihak MTC juga mendirikan rumah awit yang dikhaskan untuk mengawit daun tembakau di luar bandar dan memberi tunjuk ajar kepada petani-petani. Rancangan ini lebih dikenali sebagai 'independents growers' atau 'Farmer-Curer'. Matlamat asas daripada rancangan ini ialah untuk mengajar golongan bumiputra dalam mengawit daun-daun tembakau. Organisasi itu ialah The Leaf Tobacco Development Corporation yang hanya bertindak membeli daun-daun kering yang sudah diawitkan.

Selepas tahun 1972, perkembangan pesat yang berlaku dalam perusahaan ini telah mendorong kerajaan memberi perhatian yang serius kepadanya, dengan memandangnya sebagai suatu yang penting kepada pencapaian Dasar Ekonomi Baru (DEB).

Ekoran daripada itu, satu pasukan petugas telah ditubuhkan dengan tujuan untuk mengkaji perjalanan, perlaksanaan dan juga masalah di dalam perusahaan ini. Dalam tahun 1972, laporan dari pasukan petugas sini telah dikemukakan. Hasil daripada penerimaan laporan tersebut dan

perlaksanaan syor-syornya, pada 8hb. Oktober 1973, LTN telah ditubuhkan. Objektif-objektif utamanya ialah :

- (a) Mengadakan peraturan mengenai mengawal dan menyelaraskan segala pengedaran, pembelian, penyimpanan dan pemindahan tembakau.
- (b) Menimbang, menggalakkan dan mengambil langkah-langkah untuk memperbaiki aktiviti tersebut.
- (c) Menimbang, menggalakkan dan mengambil langkah-langkah untuk mencegah berlaku dan merebaknya penyakit-penyakit yang menjangkiti tembakau dan menyelidiki langkah-langkah yang menjangkiti tembakau dan menyelidiki langkah-langkah yang sesuai untuk menghindarinya.
- (d) Pada amnya melakukan apa-apa jua perkara untuk memperbaiki dan menjalankan dengan sepatutnya industri pengeluaran tembakau .⁶

Selepas penubuhannya, LTN telah mengambilalih tugas pengawalan yang dimainkan oleh MTC sebelumnya. Hal ini telah mendorong kepada perkembangan yang lebih pesat lagi. Pada tahun 1975, LTN telah mengeluarkan quota sebanyak 19,615 juta paun. Manakala pada tahun 1980 pula, quota ini telah meningkat kepada 20,291 juta paun.

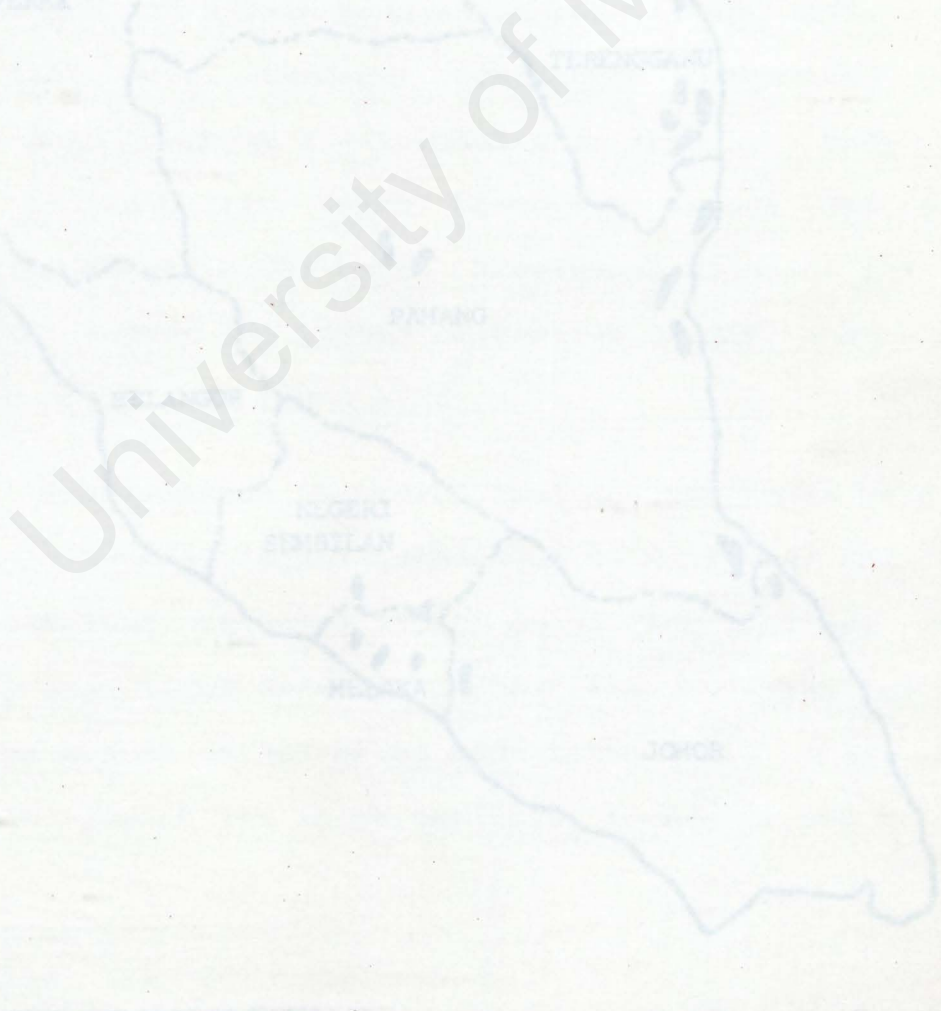
Seterusnya, quota ini telah menurun kepada 9.66 juta kilogram pada tahun 1982 dan kepada 8.4 juta kilogram pada tahun 1985⁷.

Penubuhan LTN sebagai badan pengawas kepada perusahaan tembakau tidak terhad kepada penanam sahaja, bahkan juga meliputi soal pengawit-pengawit dalam usaha memasarkan daun awitan mereka. Untuk itu, LTN telah menubuhkan satu bahagian khas, iaitu Bahagian Pemasaran Tembakau. Di samping itu, LTN juga mengadakan khidmat nasihat dan kursus sama ada di peringkat daerah, negeri atau pun pusat kepada pengawit-pengawit yang bertujuan memimpin dan membimbing mereka menjalankan perusahaan.

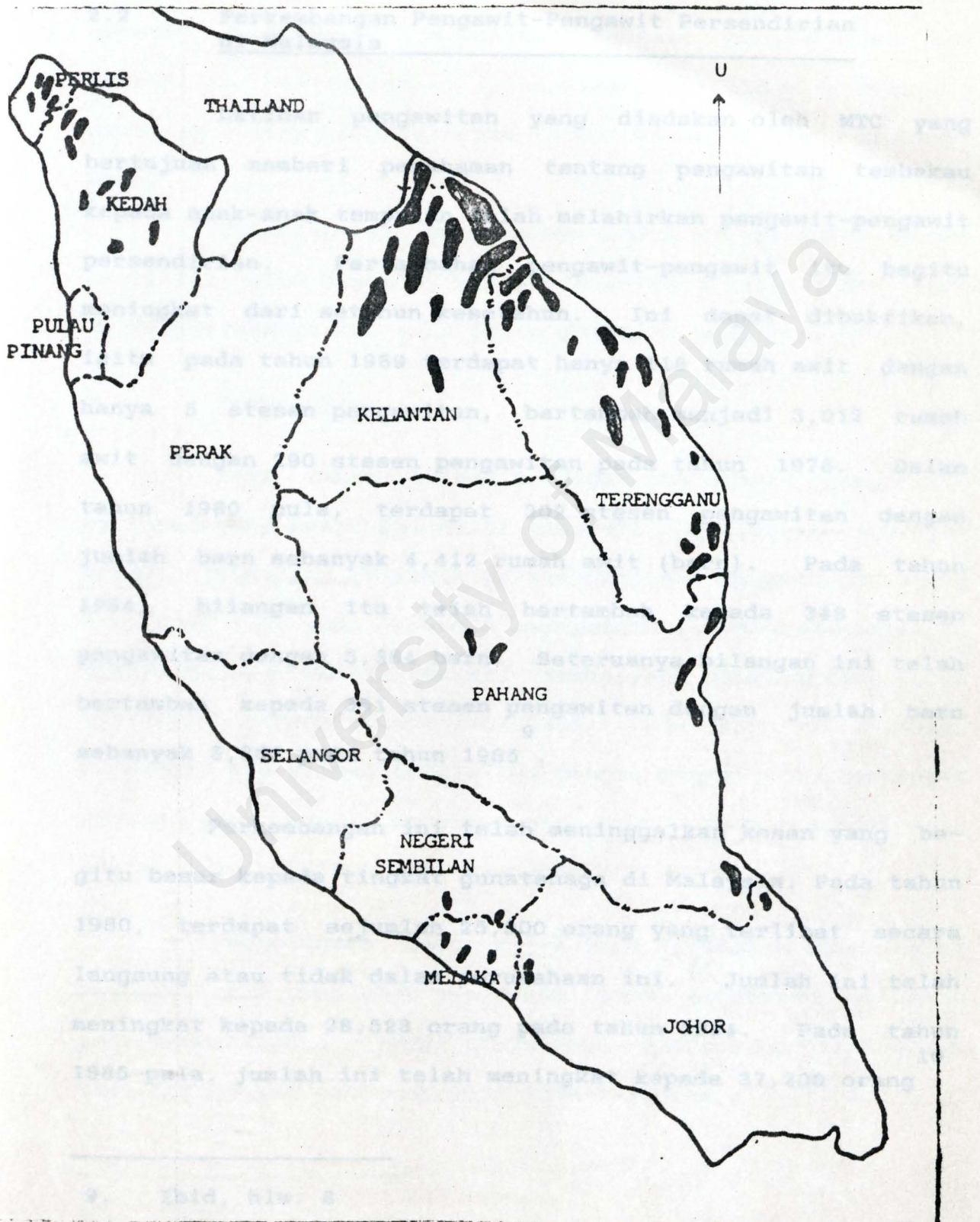
Di sekitar tahun 1980an, perusahaan ini telah berkembang dengan kawasan baru telah diterokai, seperti di Melaka, Terengganu dan sedikit di Pahang. Pembukaan kawasan baru ini telah mengakibatkan jumlah keluasan tanah yang ditanami dengan tembakau telah meningkat. Daripada hanya 13,238 hektar pada tahun 1980, keluasan ini telah meningkat kepada 16,180 hektar pada tahun 1985⁸.

-
7. Kementerian Keawangan Malaysia, Laporan Ekonomi Malaysia 1985/86, hlm. 140
 8. LTN, Perangkaan Tembakau 1985, hlm. ii

Pihak LTN juga telah mengenakan kawalan-kawalan yang begitu hebat di sebabkan akhir-akhir ini telah ujud satu gejala baru, iaitu gejala penyeludupan daun tembakau dari Thailand. Tidak banyak perkembangan lain berlaku di sekitar tahun 1980an di sebabkan kebanyakan perkembangan adalah ekor dari daripada perkembangan terdahulu. Cuma pada awal 1985, Ibu Pejabat LTN telah berpindah dari bangunan lamanya di Kota Bharu ke Kubang Kerian. Dengan lebih jelas tentang taburan kawasan penanaman tembakau dapat diperhatikan kepada peta di bawah.



Peta 1

Taburan Kawasan Penanaman Tembakau di Malaysia

2.2 Perkembangan Pengawit-Pengawit Persendirian di Malaysia

Latihan pengawitan yang diadakan oleh MTC yang bertujuan memberi pemahaman tentang pengawitan tembakau kepada anak-anak tempatan telah melahirkan pengawit-pengawit persendirian. Pertambahan pengawit-pengawit itu begitu meningkat dari setahun kesetahun. Ini dapat dibuktikan, iaitu pada tahun 1969 terdapat hanya 118 rumah awit dengan hanya 5 stesen pengawitan, bertambah menjadi 3,012 rumah awit dengan 290 stesen pengawitan pada tahun 1976. Dalam tahun 1980 pula, terdapat 302 stesen pengawitan dengan jumlah barn sebanyak 4,412 rumah awit (barn). Pada tahun 1984, bilangan itu telah bertambah kepada 348 stesen pengawitan dengan 5,384 barn. Seterusnya bilangan ini telah bertambah kepada 351 stesen pengawitan dengan jumlah barn⁹ sebanyak 5,865 pada tahun 1985 .

Perkembangan ini telah meninggalkan kesan yang begitu besar kepada tingkat gunatenaga di Malaysia. Pada tahun 1980, terdapat sejumlah 25,000 orang yang terlibat secara langsung atau tidak dalam perusahaan ini. Jumlah ini telah meningkat kepada 28,523 orang pada tahun 1984. Pada tahun¹⁰ 1985 pula, jumlah ini telah meningkat kepada 37,200 orang .

9. Ibid, hlm. 8

10. Ibid

Gunatenaga ini dapat dibahagikan kepada beberapa kategori seperti pengurusan, penyediaan teknik, pengkeranian dan pekerja am. Pengkhususan dalam bidang ini tidak di monopoli oleh satu-satu kaum tertentu tetapi disertai oleh berbagai kaum.

Jelaslah di sini bahawa usaha MTC bersama dengan inisiatif LTDC dan LTN dapat melahirkan satu golongan baru dalam masyarakat Malaysia iaitu golongan pengawit.

2.3 Pengeluaran

Pada tahun 1978, terdapat 300 stesen pengawitan berlesen yang mempunyai nilai komersil pengeluaran sebanyak 20,291 juta paun. Harga purata bagi setiap paun di waktu itu ialah 3.16 sen. Apabila perusahaan ini diperkenalkan di Negeri-Negeri Pantai Barat, quota yang dikeluarkan telah bertambah kepada 20,576 juta paun. Pada tahun 1981 pula, terdapat 320 stesen pengawitan dengan pengeluaran sebanyak 22,490 juta paun. Manakala pada tahun 1985, pengeluaran adalah sebanyak 10.2 juta kilogram.¹¹

Pengeluaran daun hijau juga bertambah oleh sebab keadaan cuaca yang baik dan sesuai untuk kesuburan tembakau pada tahun 1980an. Pada tahun 1986, quota yang dikeluarkan oleh LTN adalah sebanyak 10.5 juta kilogram.¹²

11. *ibid*

12. *ibid*

Kenaikan ini adalah disebabkan oleh bertambahnya penanam-penanam tembakau dan juga akibat dari pertambahan di dalam Syarikat Pengawitan Tembakau di Malaysia.

Dalam tempoh 8 bulan pertama tahun 1978 pengeluaran daun tembakau awitan yang dikeluarkan dari keseluruhan negeri di Malaysia Barat berjumlah 7.8 juta kilogram iaitu 13% lebih tinggi berbanding dengan 6.9 juta kilogram dalam tempoh masa yang sama tahun 1977¹³. Tetapi pada tahun 1983 pengeluaran tembakau awitan telah bertambah kepada 9.44 juta kilogram dan menurun kepada 8.4 juta kilogram pada tahun 1984. Penurunan ini adalah disebabkan oleh keadaan cuaca yang tidak baik seperti hujan lebat yang menghalangi kesuburan tembakau¹⁴. Pengeluaran daun tembakau awitan pada tahun 1985 pula sebanyak 10.2 juta kilogram. Pertambahan daun ini disebabkan oleh keadaan cuaca yang baik. Jumlah keluasan tanah yang ditanam telah bertambah sebanyak 9,663 hektar pada tahun 1984 kepada 11,000 hektar pada tahun 1985¹⁵. Pada tahun 1986, diramalkan jumlah keluaran daun awitan sebanyak 10.3 juta kilogram dengan andaian cuaca baik.

13. Kementerian Kewangan Malaysia, Laporan Ekonomi Malaysia 1977/78, hlm. 134

14. Kementerian Kewangan Malaysia, op.citt, hlm. 140

15. LTN, op.citt, hlm. ii

Harga sekilo tembakau awitan telah meningkat daripada \$11.56 se kilo pada tahun 1985 kepada \$13.50 se kilo pada tahun 1986¹⁶.

2.4 Perkembangan Perusahaan Tembakau di Kelantan

Negeri Kelantan merupakan salah sebuah negeri yang terletak di Pantai Timur yang agak mundur jika dibandingkan dengan negeri-negeri lain di Malaysia¹⁷. Ini mungkin disebabkan mungkin disebabkan oleh tampuk pemerintahan Kelantan di waktu itu tidak sealiran dengan tampuk pemerentahan di pusat. Jadi kebanyakan projek pembangunan yang diperuntukkan tidak dapat disalurkan ke negeri Kelantan.

Tetapi keadaan ini telah berubah pada tahun 1978 apabila tampuk pemerintahan Kelantan telah sealiran dengan tampuk pemerintahan di pusat. Banyak projek telah disalurkan ke negeri ini.

Negeri Kelantan adalah sebuah negeri yang subur dan sesuai untuk penanaman padi, tembakau dan tanaman-tanaman lain. Tembakau merupakan tanaman tradisi di Kelantan.

16. op.citt.

17. Kerajaan Negeri Kelantan, Fokus Negeri Kelantan, 1984, hlm. 5

Tanaman tembakau telah dijadikan tanaman yang bercorak komersil oleh MTC pada tahun 1950an dengan harapan menjadi tanaman utama di Kelantan. Usaha ini telah berjaya dan sebagai ekoran, lahirkan pengawit-pengawit persendirian dan merupakan yang terulung di Malaysia.

Memandangkan keadaan tanah di Kelantan begitu sesuai untuk ditanam dengan tembakau, maka kerajaan menjadikan ibu negeri iaitu Kota Bharu sebagai tempat letak Ibu Pejabat LTN apabila ditubuhkan pada tahun 1973. Pusat Latihan Tembakau juga terletak di negeri ini, iaitu di satu kawasan seluas 120 ekar di Padang Pak Amat, Pasir Puteh, Kelantan. Hasil kajian dari pusat ini telah diaplikasikan untuk meningkatkan industri ini di Kelantan khususnya dan di Malaysia amnya.

MTC dan LTDC merupakan dua organisasi syarikat pembuat rokok yang terlibat secara langsung dalam perusahaan ini. Kebanyakan rumah awit yang dipunyai oleh MTC pada dulunya, sekarang telah diambilalih oleh Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK). Tetapi pada realitinya sekarang ini, kebanyakan rumah awit telah diserahkan kepada Perbadanan Penyelaras Pertanian (PPP) dan akhirnya telah dijual kepada pengawit persendirian bumiputra. Hal ini adalah disebabkan oleh minat rakyat Kelantan untuk menubuhkan Syarikat Pengawitan Tembakau.

Penjualan ini telah memperhebatkan lagi perusahaan pengawitan tembakau secara persendirian di Kelantan. Kemudahan-kemudahan latihan pengawitan yang disediakan oleh pihak MTC, LTN dan agensi-agensi kerajaan yang lain seperti Perbadanan Kemajuan Perindustrian Malaysia (MIDF). Bank Pertanian dan MARDI telah memamatkan lagi pengawit-pengawit khususnya bumiputra dalam menghadapi cabaran dan meningkatkan mutu daun awitan.

Di samping kemudahan-kemudahan yang diserahkan oleh LTN terdapat juga kemudahan-kemudahan yang disediakan oleh Lembaga Letrik Negara (LLN) seperti kemudahan infrastruktur bekalan eletrik kepada baru-baru. Keadaan sedemikian telah mengorak langkah kepada pembaharuan-pembaharuan dalam struktur organisasi syarikat pengawitan masing-masing.

Rancangan bersama oleh kerajaan Kelantan dan agensi-agensi kerajaan lain telah meningkatkan lagi pengeluaran tembakau awitan di Kelantan dari setahun kesetahun. Hal ini dapat diperhatikan dari jadual di bawah .

Jadual 1

Pengeluaran Daun Awitan di Kelantan 1982-1985

Tahun	Jumlah (kilo)
1982	7,183,838
1983	6,921,523
1984	5,150,682
1985	6,075,224

Dapatlah dikatakan bahawa dengan adanya kemudahan latihan kepada penanam tembakau dan latihan pengawitan yang betul, pengeluaran telah meningkat dari 1982 hingga 1985. Selain dari itu, pertambahan ini juga diakibatkan oleh pembukaan kawasan-kawasan baru untuk penanaman tembakau seperti di Projek Penempatan Semula Nelayan di Kandis, Bachok dan Projek Penanam-Pengawit di Air Tawar di Pasir Puteh.

Kemudahan pengangkutan adalah penting dalam perusahaan tembakau. Kemudahan pengangkutan seperti jalan raya yang baik memudahkan pengangkutan diperlukan untuk mengangkut daun awitan yang sudah dibungkus untuk dijual ke-kilang di bandar. Oleh itu, di dapati bahawa 90% stesen-stesen pengawitan terletak di tepi jalinan pengangkutan. Di samping itu, kebolehan dan kemahiran pengurusan juga diperlukan terutama sekali dalam menjamin keberkesanan

perjalanan sesebuah syarikat pengawitan persendirian. Kemudahan latihan pengurusan disediakan oleh pihak LTN dengan mendapat kerjasama dari agensi-agensi kerajaan yang lain seperti Pusat Daya Pengeluaran Negara (PDPN) dan Bank Pertanian.

Perkembangan pengawit-pengawit persendirian di Kelantan dapat diperhatikan dari jadual di bawah .¹⁹

Jadual 2

Perkembangan Pengawit Persendirian di Kelantan

Tahun	Jumlah Pengawit	Jumlah Baru
1982	181	2,981
1983	184	3,359
1984	184	3,540
1985	185	3,744

Pertambahan ini terjadi disebabkan oleh kesan langsung pertambahan keluasan penanaman tembakau. Pertambahan ini mengakibatkan daun yang dihasilkan berlebihan.

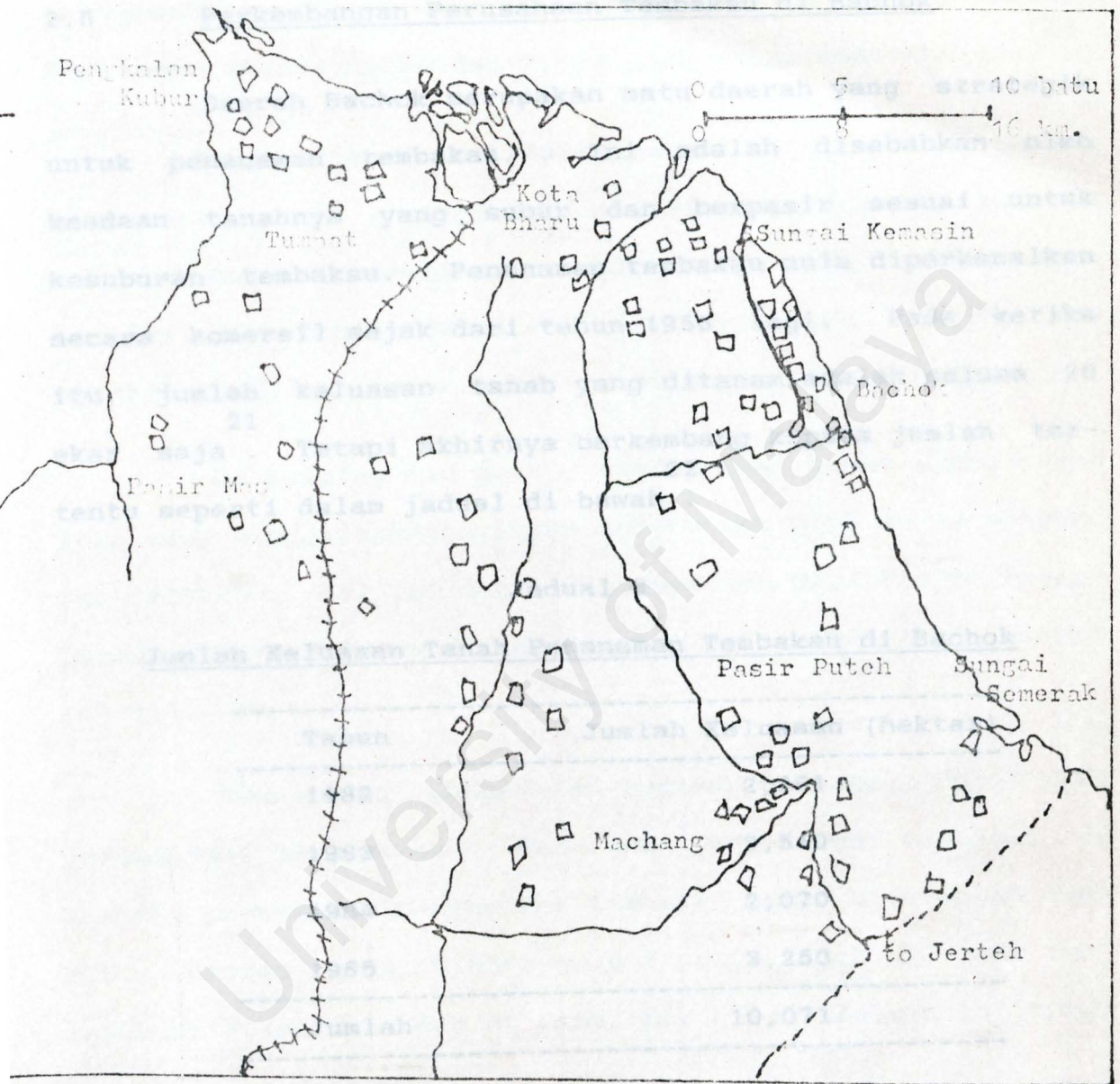
19. Kesyukuran En. Abdullah Ali, Penolong Pengarah LTN, 1989

Oleh sebab yang sedemikianlah, pihak LTN membenarkan kepada sesiapa yang berkeupayaan dan berminat menubuhkan syarikat pengawitan baru . Dengan itu menggalakkan kepada perkembangan yang seterusnya.

Pertambahan di dalam jumlah baru pula diakibatkan oleh kelebihan keupayaan syarikat meluaskan operasinya. Oleh yang demikian, sebagai ekoran dari kelebihan tersebut ditekankan kepada pembinaan barn-barn sebagai tambahan kepada barn-barn yang ada. Taburan syarikat pengawitan di Kelantan dapat dilihat dari peta di bawah.

20. Kenyataan En. Abdullah Ali, Penolong Pengarah LTN, 1980

Peta 2

Taburan Syarikat Pengawitan di Kelantan

Jumlah petan yang terlibat juga bertambah dari
sempadan. Bermula dari hanya lebih kurang 130
jalan keretapi. Terlibat pada tahun 1962.
stesen pengawitan.

21. LTN Changan Bachok, Taklimat Rangkaian LTN Changan
Bachok, hlm. 6
22. LTN ap. cit, hlm. 2

2.5 Perkembangan Perusahaan Tembakau di Bachok

Daerah Bachok merupakan satu daerah yang strategik untuk penanaman tembakau. Ini adalah disebabkan oleh keadaan tanahnya yang subur dan berpasir sesuai untuk kesuburan tembakau. Penanaman tembakau mula diperkenalkan secara komersil sejak dari tahun 1956 lagi. Pada ketika itu, jumlah keluasan tanah yang ditanam adalah seluas 20²¹ ekar saja. Tetapi akhirnya berkembang kepada jumlah tertentu seperti dalam jadual di bawah.

Jadual 3

Jumlah Keluasan Tanah Penanaman Tembakau di Bachok

Tahun	Jumlah Keluasan (hektar)
1982	2,261
1983	2,540
1984	2,070
1985	3,250
Jumlah	10,071

Jumlah petani yang terlibat juga bertambah dari setahun kesetahun. Bermula dari hanya lebih kurang 100 orang yang terlibat pada tahun 1959.

21. LTN Cawangan Bachok, Taklimat Rengkas LTN Cawangan Bachok, hlm. 6
22. LTN, op.citt, hlm. 2

Bertambah kepada 2,240 pada tahun 1982 dan akhir sekali²³ bertambah kepada 2,860 dan 3,028 pada tahun 1984 dan 1985 .

Penambahan dalam jumlah petani yang terlibat adalah disebabkan oleh kebanyakan dari lepasan sekolah bekerja dalam bidang ini sementara menunggu kerja lain. Disebabkan keadaan yang begitu sukar mendapat kerja lain, mereka mengambil keputusan untuk bekeja seterusnya dalam bidang ini.

Di samping itu pula, terdapatnya usaha-usaha kerajaan yang menggalakkan nelayan melibatkan diri dalam penanaman tembakau. Hal ini dapat diperhatikan dari Projek Penempatan Semula Nelayan di Kandis yang melibatkan lebih kurang 100 keluarga.

Ekoran dari pengenalan tanaman tembakau, ujud pula perusahaan pengawitan. Pada awal pengenalan tembakau di Bachok, perusahaan pengawitan tembakau hanya dijalankan oleh MTC. Dengan hanya 20 barn yang dipunyai oleh MTC yang terletak di Wakaf Zain dan di Kedai Beris, perusahaan ini telah berkembang seterusnya.

Dalam tahun 1970an, MTC tidak lagi berminat untuk mengawal dan membeli daun hijau dan menyerahkannya kepada pengawit-pengawit persendirian.

23. ibid, hlm. 5

Dalam tahun 1970an, MTC tidak lagi berminat untuk mengawal dan membeli daun hijau dan menyerahkannya kepada pengawit-pengawit persendirian. Dengan ini jumlah pengawit persendirian telah bertambah dari setahun kesetahun. Ini²⁴ dapat diperhatikan dari jadual .

Jadual 4

Jumlah Pengawit Tembakau di Bachok
1982 - 1985

Tahun	Jumlah Pengawit	Jumlah Barn
1982	42	995
1983	43	1,008
1984	44	1,049
1985	44	1,126
Jumlah	173	3,183

Dari segi taburan kaum pula khususnya yang terlibat dengan perusahaan pengawitan tembakau, di dapati majoriti yang terlibat adalah kaum Melayu atau pun Bumiputra. Hal²⁵ ini dapat diperhatikan dari jadual .

24. ibid, hlm. 18

25. LTN Cawangan Bachok, op.citt, hlm. 8

Jadual 5

Taburan Kaum Yang Terlibat

Kaum	Jumlah	Peratus
Melayu	29	65.90
Cina	10	22.72
PPP	5	9.09
Jumlah	44	100

2.6 Pengilang Pengilang Rokok di Malaysia

Pengilang-pengilang rokok ujud ekoran dari perkembangan perusahaan tembakau. Ia bertindak sebagai pembeli kepada daun-daun yang sudah diawit. Sekarang ini terdapat 9 buah pengilang rokok yang berdaftar di Malaysia.

26

Kilang-Kilang tersebut ialah .

- (i) Malayan Tobacco Company, Kuala Lumpur (MTC)
- (ii) Leaf Tobacco Development (ROTHMANS), Petaling Jaya, Selangor
- (iii) R.J. Reynold, Shah Alam, Selangor
- (iv) Joo Lan Tobacco, Ipoh, Perak
- (v) Tai Chong Tobacco Company, Chemor, Perak
- (vi) Modern Tobacco Company, Sungai Siput, Perak

- (vii) Lean Huat Tobacco Company
- (viii) Chengkeh Company
- (ix) Rintis Madu

Kesembilan pengilang rokok adalah pembeli utama kepada daun tembakau awitan dengan ketetapan harga dari kerajaan. Tetapi suatu hal yang berlaku ialah walaupun terdapat ketetapan harga oleh kerajaan, pihak pengilang juga 'berkuasa' menentukan harga khususnya harga daun kering yang rendah mutunya. Alasan yang diberikan ialah pihak pengilang terpaksa menggunakan 60% tembakau import untuk dijadikan sebatang rokok. Kadang-kadang ke atas daun yang bermutu tinggi juga berlaku eksploitasi terutamanya di waktu berlaku kelebihan penawaran. Eksploitasi berlaku dalam bentuk tidak iktiraf daun yang tinggi mutu.

Jika di tinjau secara keseluruhan, didapati MTC dan LTDC merupakan dua organisasi terbesar dalam pembelian. Ini adalah disebabkan kedua-dua organisasi ini merupakan organisasi pengilang rokok yang sudah 'established' di tanah air. Ini dapat diperhatikan daripada jadual ²⁷.

27. ibid

Jadual 6

Pembelian Daun Tembakau oleh Pengilang-Pengilang
1981 - 1985 (Mengikut Peratus)

Pengilang	Peratus Pembelian				
	1981	1982	1983	1984	1985
M.T.C	62.7	69.6	66.3	57.4	55.5
L.T.D.C	34.1	26.0	21.3	38.2	35.7
R. J. Reynold	-	0.5	5.2	8.9	4.3
Tai Chong	-	1.7	2.4	2.0	1.4
Joo Lan	3.2	1.6	2.4	1.2	1.5
Modern	-	-	0.5	-	-
Chop Lean Huat	-	0.6	1.8	0.3	1.4
Chengkeh	-	-	0.1	-	-
Rintis Madu	-	-	-	-	0.2
Jumlah	100	100	100	100	100

Sebagai kesimpulannya, dapatlah dikatakan perusahaan tembakau di Malaysia sedang menuju kearah yang 'positive' dalam perkembangannya. Bermula dari hanya sebagai tanaman sara diri pada detik awalnya, ia berkembang menjadi sejenis tanaman komersil yang mendatangkan pendapatan kepada negara dan rakyatnya. Perusahaan ini juga berupaya menyediakan peluang pekerjaan yang banyak kepada rakyat negara ini.

BAB III

SOSIO-EKONOMI RESPONDEN DAN FAKTOR PENDORONG

Setelah diteliti sejarah perkembangan perusahaan tembakau di Malaysia dan di Kelantan, maka seterusnya akan diteliti pula beberapa keterangan tentang keadaan sosio-ekonomi pengawit-pengawit bumiputra dan juga keterangan tentang mengapa pengawit bumiputra melibatkan diri dalam bidang ini. Penelitian dan penghuraian ini akan dapat dijadikan asas kepada penghuraian seterusnya dalam mengenal-pasti masalah yang timbul khususnya yang dihadapi. Penelitian akan dibuat ke atas keadaan sosio-ekonomi responden seperti umur, taraf pendidikan, taraf perkahwinan, taraf hidup dan hal-hal yang berkaitan.

3.1 Latarbelakang Sosio-Ekonomi Pengawit-Pengawit di Bachok

Latarbelakang sosio-ekonomi akan ditumpukan kepada umur, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, pengalaman dan hal-hal yang berkaitan dengannya.

(a) Umur

Majoriti pengawit-pengawit bumiputra di Bachok berumur di antara 30 hingga 55 tahun. 10% daripada mereka berada dalam lingkungan umur di antara 30 hingga 35 tahun. 17% (5 orang) berada dalam lingkungan umur 36 hingga 40. 42% (12 orang) pula berumur dalam lingkungan 41 hingga 45 tahun. Akhir sekali 13% (4 orang) berumur dalam lingkungan

50 hingga 55 tahun. Oleh itu, rumusan yang dapat dibuat di sini ialah bahawa 78% daripada keseluruhan responden adalah terdiri dari mereka yang berumur yang di antara 26 hingga 50 tahun. Secara ringkas dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 7
Tingkat Umur Responden

Umur	Jumlah	%	Tanda Kelas	Sisihan	Fd
31 - 35	3	10.4	33	-10	-30
36 - 40	5	17.7	38	- 5	-25
41 - 45	12	42	43	0	0
46 - 50	5	17.7	48	5	25
51 - 55	4	13.2	53	10	40
Jumlah	29	100			fd=15

Berpandukan kepada jadual di atas, dapat dibuat satu generalised mengenai penglibatan seseorang itu dalam perusahaan. Purata umur responden berniaga ialah dalam lingkungan 44 tahun. Hal ini didapati dari pengiraan di bawah.

$$\text{Purata} = \frac{\sum x - a + fd}{f}$$

$$x = \frac{43 + 15}{29}$$

$$x = 43.5$$

Oleh itu dapat dibuat kesimpulan bahawa jumlah yang ramai melibatkan diri adalah terdiri dari golongan dewasa. Ini adalah disebabkan pada peringkat ini, responden telah betul-betul dewasa dan sanggup menghadapi cabaran dan rintangan dengan jayanya. Keadaan ini juga bersesuaian dengan tingkat kematangan berfikir serta banyak pengalaman dalam menyesuaikan diri dengan apa saja masalah perniagaan.

(b) Status Perkahwinan

Keseluruhan daripada responden sudahpun berkahwin. Dari kajian didapati bahawa taraf perkahwinan adalah berbeza di kalangan responden. Tetapi 89% daripada mereka telah berkahwin seorang saja. Manakala yang selebihnya berkahwin lebih dari satu. Ini dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 8

Taraf Perkahwinan

Perkara	Jumlah Sample	Peratus
Belum kahwin	-	-
Kahwin seorang	26	89.67
Kahwin lebih satu	3	10.33
Bercerai	-	-
Jumlah	29	100

Dapat disimpulkan bahawa responden lebih cenderung untuk berkahwin seorang saja. Apabila ditanya kenapa mereka cenderung sedemikian. Keseluruhan berpendapat bahawa dengan berkahwin seorang saja akan menggalakkan mereka lebih berjaya dalam perniagaan. Ini kerana dengan berkahwin seorang tidak menimbulkan banyak masalah seperti aspek nafkah, pertelingkahan dan perbalahan. Dengan itu banyak masa dapat ditumpukan kepada perusahaan.

Manakala peringkat mula responden kahwin pula dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 9

Paras Umur Responden Kahwin

Paras Umur	Jumlah	%
16 - 19	-	-
20 - 24	15	47
25 - 29	10	35.8
30 - 35	4	17.2
Jumlah	29	100

Dapat diperhatikan bahawa 47% (15 orang) responden berkahwin semasa umur 20 hingga 24 tahun. Manakala 35% (10 orang) responden berkahwin semasa 25 hingga 29 tahun.

Akhir sekali 17% (4 orang) berkahwin semasa umur 30 hingga 35 tahun. Secara puratanya :-

$$x = a + \frac{fd}{f}$$

$$x = 3 + \frac{26}{29}$$

$$x = 23.97$$

tingkat umur responden mula berkahwin ialah dalam lingkungan 24 tahun. Dengan itu dapat dibuat rumusan bahawa pada tingkat kematangan tertentu, barulah seseorang responden berkahwin. Begitu juga responden berkahwin apabila dirasakan keadaan ekonominya kukuh yang disebabkan oleh adanya pekerjaan yang tetap. Keadaan tingkat mula berkahwin juga menentukan berjayanya perusahaan. Pada tingkat kematangan berkahwin, isteri bertindak sebagai pendorong untuk terus berjaya dalam perniagaan.

(c) Tingkat Pelajaran

Perkara dasar dalam memperkatakan latarbelakang pelajaran ialah pertama sekali untuk menbedakan di antara yang pernah menduduki bangku sekolah. Berdasarkan keterangan yang diberi, didapati bahawa tidak didapati seorang pun yang tidak mendapat pendidikan formal. Kesemua responden mendapat pendidikan dari sekolah sama ada peringkat sekolah rendah, menengah atau pun menengah tinggi

yang sama ada beraliran Melayu, Arab atau pun Inggeris. Tetapi responden yang mendapat pendidikan aliran Melayu adalah lebih ramai berbanding dengan yang mendapat pendidikan aliran lain.

Di kalangan mereka yang mendapat pelajaran secara formal, terdapat beberapa tingkat pelajaran yang diikuti iaitu peringkat rendah, menengah dan menengah tinggi. Mereka yang hanya mendapat pendidikan setakat sekolah rendah sahaja adalah sebanyak 47%. Peratus ini lebih tinggi jika dibandingkan dengan peratus yang mendapat pelajaran di peringkat sekolah menengah, iaitu sebanyak 35%. Hanya 17% daripada responden mendapat pendidikan tinggi sehingga ke menengah atas atau universiti. Dengan jelas hal ini dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 10

Tingkat Kelulusan Responden

Peringkat Kelulusan	Jumlah Sample	%
Sek. Rendah	15	47
Sek. Men. Rendah	10	35.8
Sek. Men. Tinggi	3	10.33
Inst. Peng. Tinggi	1	6.87
Jumlah	29	1000

Apabila ditanya kenapa mereka tidak melanjutkan pelajaran ke peringkat yang lebih tinggi. Berbagai jawapan telah diberikan. Bagi mereka yang hanya bersekolah rendah menjelaskan bahawa mereka tidak berkesempatan melanjutkan pelajaran yang lebih tinggi kerana mereka diberhentikan dengan tujuan untuk menolong ibu bapa mereka atau kerana kemiskinan. Disamping itu, beberapa orang dari mereka menyatakan bahawa di waktu itu tidak ada lagi sekolah menengah melayu yang berdekatan.

Dari segi aliran pula, didapati bahawa responden terdidik dalam berbagai aliran sama ada melayu, arab dan inggeris. Tetapi jumlah yang paling ramai sekali ialah terdiri dari mereka yang terdidik dalam aliran melayu, iaitu sebanyak 62%. Hanya 38% dari responden terdidik dalam aliran lain. Dengan lebih jelas dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual II

Tingkat Persekolahan Responden

Jenis Persekolahan	Jumlah Sample	%
Sek. Melayu	18	62.2
Sek. Inggeris	6	20.6
Sek. Arab	4	17.2
Jumlah	28	100

Dengan itu, rumusan yang dapat dibuat di sini ialah bahawa lebih separuh dari responden mendapat pendidikan beraliran melayu. Keadaan sedemikian terjadi disebabkan diwaktu itu kebanyakan sekolah yang ditempatkan di luar bandar adalah sekolah jenis melayu. Yang selebihnya mempelajari bahasa lain untuk mendapat pelajaran. Dengan mengetahui bahasa lain terutama inggeris amat berfaedah terutamanya untuk berkomunikasi dengan pihak atasan.

Selain dari pendidikan formal, responden juga mendapat pendidikan tak formal seperti menghadiri kelas-kelas malam yang dianjurkan oleh pihak swasta. Tujuannya ialah hanya untuk mendapat pengetahuan dan jumlah yang menghadiri tidak begitu ramai di kalangan responden.

Suatu hal yang nyata di kalangan responden ialah kebanyakan dari mereka cuba mendapatkan pengetahuan khususnya dalam bidang pengawitan tembakau dari badan-badan tertentu seperti LTN, PDPN dan Bank Pertanian. Matlamat asas kursus-kursus tersebut ialah untuk menambahkan pengetahuan khususnya dalam hal pentadbiran syarikat. Ada juga yang mengikuti kursus yang dianjurkan oleh MTC terutama sekali dalam bidang pemasaran, simpan kira dan akaun syarikat.

LTN merupakan suatu badan penting dalam menyediakan kursus kepada responden. Badan ini seolah-olah mewajibkan kepada setiap pengawit mengikuti kursus yang dianjurkannya.

Dari hasil kajian didapati, bahawa kebanyakan responden mendapat pendidikan tak formal dari akhbar-akhbar, radio, televisyen dan majalah. Boleh dikatakan 90% dari responden berupaya membaca akhbar terutama yang berbahasa Melayu. Responden juga mendapat pengalaman dan pengetahuan hasil dari interaksi mereka dengan kawan sosial. Tidak ramai responden berupaya membaca akhbar berbahasa Inggeris.

Dari penghuraian-penghuraian dapatlah dibuat satu penegasan bahawa faktor pelajaran adalah penting terutama sekali dalam melihat mengapa setengah pengusaha dapat berkembang dan mengapa setengahnya tidak berupaya untuk berbuat demikian. Kebanyakan responden terdiri dari mereka yang pernah mendapat pendidikan formal sama ada setakat sekolah rendah, menengah ataupun tinggi.

(d) Latarbelakang Tempat Kediaman

Majoriti terbesar pengawit-pengawit adalah anak Kelantan tetapi tidak semestinya berasal dari Bachok. Kira-kira daripada mereka berasal dari Bachok dan yang selebihnya pula berasal dari daerah lain di Kelantan. Sila lihat jadual.

Jadual 12

Tempat Kediaman Asal Responden

Tempat Asal	Jumlah Sample	%
Bachok	28	96.55
Kota Bharu	1	3.44
Lain-Lain	-	-
Jumlah	29	100

Dari segi tempat lahir pula, didapati kebanyakan dari mereka berasal dari luar bandar iaitu jika dihitungkan dua batu persegi. Tetapi ada juga di kalangan mereka yang berasal dari bandar yang dapat dikatakan mereka sudah mahir dengan perniagaan. Dalam konteks perniagaan, persoalan bandar dan luar bandar tidak begitu penting. Tetapi yang lebih penting ialah kecekapan pengurusan dan kepandaian menarik minat pelanggan. Dari segi lokasi, didapati bahawa 60% dari stesen pengawitan responden terletak di kawasan luar bandar dan di tempat responden dilahirkan. Manakala 40% pula dari keseluruhan terletak di kawasan atau tempat yang bukan tempat responden lahir. Jika ditinjau dari segi keberkesanan, didapati bahawa perniagaan di tempat lahir atau asal sendiri adalah lebih berjaya kerana mendapat interaksi yang baik dari penduduk tempatan. Disamping itu, dengan berniaga di tempat asal sendiri akan senang mendapat bekalan bahan mentah.

Dari segi lokasi syarikat pula, didapati 70% terletak di kawasan luar bandar yang terdapat kemudahan asas. Keadaan sedemikian terjadi disebabkan kadar harga tanah untuk dijadikan tapak di luar bandar adalah rendah. Di samping itu ia terletak di tengah kawasan bekalan bahan mentah. Oleh itu jikalau ditinjau dari perspective sejarah, didapati pengelompokan perusahaan yang pesat selalunya terletak di sekitar kawasan pertanian yang subur serta pusat-pusat pelabuhan. Di sekitar kawasan ini manusia berkembang, mereka mula mencipta alat-alat teknologi yang merupakan suatu asas yang perlu untuk meningkatkan lagi penghasilan perusahaan mereka. Dengan itu akan senang mendapat bahan mentah dengan harga yang berpatutan.

Kemudahan infrastruktur didapati dengan baik di kawasan luar bandar di mana didapati stesen pengawit. hasil kajian didapati kesemua stesen pengawit jalan pengangkutan. Kesemua ini penting dalam konteks perusahaan tembakau kerana elektrik diperlukan untuk keperluan barn pukal.

Dengan ini dapat dirumuskan bahawa kesemua pengawit-pengawit melayu di Bachok berasal dari negeri Kelantan tetapi tidak semestinya datang dari daerah Bachok. Mereka kebanyakan datangnya dari luar bandar yang memulakan perniagaan di tempat asal mereka. Hal ini disebabkan oleh faktor ekonomi dan sosial.

(e) Pengalaman Berniaga

Kebanyakan responden tidak mempunyai pengalaman tentang perniagaan. Kalau ada pun hanyalah sedikit sahaja. Jumlahnya adalah sebanyak 45% (13 orang). Tetapi 10.33% (3 orang) adalah bekas pegawai MTC yang banyak pengalaman. 35% terdiri dari bekas pegawai kerajaan, seperti kerani sekolah, guru dan bekas pekerja PKINK. Manakala 10% daripada mereka adalah terdiri dari mereka yang berpekerjaan lain seperti berniaga dan sebagainya. Ini dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 13

Pengalaman Responden Dalam Perniagaan

Jenis	Jumlah Sample	%
Petani, Penarik Beca	13	45
Bekas Pen. MTC, Kerajaan	13	45
Lain Pekerjaan	3	10
Jumlah	29	100

Dapatlah dibuat rumusan di sini bahawa kebanyakan dari pengawit melayu di Bachok tidak mempunyai pengalaman yang luas tentang perniagaan.

(f) Pendapatan

Di dalam hal pendapatan akan dibahagikan kepada dua bahagian iaitu pendapatan sebelum menjalankan perusahaan dan pendapatan selepas menjalankan perusahaan. Soalan tentang ini begitu sukar dicari jawapan yang tepat. Kalau ada pun hanyalah anggaran kasar sahaja.

(i) Pendapatan Dahulu

Kebanyakan responden adalah terdiri dari kalangan orang yang teguh dari segi sosio-ekonominya berbanding dengan orang lain. Ini mungkin disebabkan mereka datang dari keluarga yang kaya. Tetapi ada juga di kalangan mereka terdiri dari penarik beca dan petani. Dari segi jumlahnya ialah 35%. Sila lihat jadual di bawah.

Jadual 14

Anggaran Pendapatan Yang DiPerolehi
Sebelum Menjalankan Perusahaan

Pendapatan	Jumlah Sample	%
\$ 200 - \$ 400	10	35.8
\$ 400 - \$ 600	5	17.8
\$ 600 - \$ 800	5	17.8
\$ 800 - \$1000	4	16.2
\$1000 ke atas	3	10.33

Jikalau diperhatikan dengan lebih teliti, didapati bahawa golongan yang berpendapatan \$400 hingga \$600 adalah terdiri dari kerani sekolah dan 'field officer' kepada MTC. Sementara itu yang berpendapatan \$600 hingga \$800 pula adalah dari guru dan pegawai MTC. Akhir sekali yang berpendapatan \$800 ke atas pula adalah terdiri dari peniaga-peniaga yang telah berjaya, pengerusi syarikat perdagangan, pegawai tinggi MTC dan orang-orang kenamaan.

Rumusan yang dapat dibuat di sini ialah bahawa walaupun pendapatan pengawit melayu pada mula-mula menjalankan perniagaan dengan baik. Ini adalah disebabkan oleh usaha gigih dan minat mereka.

Apabila ditanya tentang apakah dengan pendapatan ini mencukupi untuk menyara hidup keluarga dan modal perniagaan. 90% menjawab pendapatan yang diperolehi adalah cukup disebabkan anggota keluarga mereka tidak memilih untuk hidup secara mewah. Mereka lebih cenderung untuk hidup sederhana sahaja. Manakala 10% menyatakan bahawa pendapatan yang diperolehi adalah tidak cukup untuk keluarga yang ideal. Untuk itu, mereka terpaksa mencari jalan lain agar pendapatan yang diperolehi akan memberi kesenangan kepada mereka.

(ii) Pendapatan Sekarang

Selepas menjalankan perniagaan, pendapatan pengawit-pengawit melayu telah meningkat berbanding dengan pendapatan dulu. Apabila ditanya dari manakah pendapatan itu diperolehi, keseluruhan mereka menjawab pendapatan itu datangnye dari 'kos berubah' yang dipanggil sebagai untung kepada perniagaan mereka atau pun yang didapati sebagai gaji. Manakala 'kos tetap' kepada syarikat dilaburkan kembali.

Suatu hal yang menarik apabila ditanya tentang untuk apakah pendapatan itu dibelanjakan, keseluruhan mereka menjawab bahawa dengan pendapatan yang diperolehi itu digunakan untuk perbelanjaan harian bagi menyara keluarga mereka.

Jikalau dibuat perbandingan di antara pendapatan dulu dan sekarang didapati bahawa responden yang dulunya berpendapatan \$200 hingga \$400 sekarang ini berpendapatan di antara \$600 hingga \$800. Bilangan mereka sebanyak 47%. Bagi responden yang dulunya berpendapatan \$400 hingga \$600 sekarang sudah berpendapatan \$1000 hingga \$1500. Bilangan mereka adalah sebanyak 35.8%. Dan yang selebihnya pula berpendapatan di antara \$2000 hingga ke atas.

Jika ditinjau dari segi saiz syarikat berbanding dengan pendapatan didapati bahawa responden yang berpendapatan bawah dari \$1000 adalah dari 'tauke' pengawitan yang mempunyai syarikat yang sederhana besarnya. Manakala yang berpendapatan lebih dari \$1000 pula terdiri dari 'tauke' syarikat yang besar dari segi assetnya.

Di sini dapat dibuat satu generalisasi bahawa setelah memasuki bidang ini, pendapatan tiap-tiap pengawit akan melambung naik. Kenaikan pendapatan ini akhirnya membawa kepada perubahan cara hidup dan keluarganya. Kenaikan pendapatan ini dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 15

Pendapatan Selepas Menjalankan Perniagaan

Pendapatan	Jumlah	%
\$ 500 - \$ 800	15	47
\$ 800 - \$1200	10	35.8
\$1200 - \$1600	3	10.33
\$1600 ke atas	1	6.87
Jumlah	29	100

Sebagai kesimpulan dapatlah dikatakan bahawa penglibatan pengawit-pengawit melayu di daerah ini dalam lapangan perniagaan adalah disebabkan oleh keinginan menaikkan pendapatan mereka.

3.2 Mengapa Responden Melibatkan Diri

(a) Kemahuan dan Semangat

Dorongan dan semangat adalah penting kepada seseorang untuk melibatkan diri dalam satu-satu perusahaan. Kemahuan dan semangat ini timbul sebagai kesan dari didikan keluarga dalam proses pengasuhan anak. Mc Clelland menyatakan penanaman dorongan dan semangat kepada pencapaian ini timbul akibat dari pengasuhan anak-anak yang menekankan kepada pencapaian yang tinggi, kasih sayang ibu, latihan berdikari dan berusaha. Dorongan seperti ini dibentuk semasa kanak-kanak lagi dan ditimbulkan oleh 'reasonably high standards of excellence imposed at a time when the son can attain them, a willingness to let him attain them without interference and real emotional pleasure in his achievement short of overprotection and indulgence'¹. Kepentingan pengasuhan anak ini sebagai penentu 'intrinsic' untuk penglahiran sifat keusahawanan dan minat atau semangat kepada usahawan.

Hasil kajian menunjukkan bahawa walaupun keluarga pengawit tidak menjalankan perniagaan yang besar tetapi semangat dan minat terhadap perniagaan telah tertanam di jiwa mereka.

1. Mc Clelland, David (1961), *The Achieving Society*, New York.

Oleh sebab mereka tidak berupaya, mereka cuba mananam semangat ini kepada anak-anak mereka se waktu kecil lagi. Hal demikian dapat dibuktikan dalam temubual pengkaji dengan beberapa orang pengawit². Walaupun berbagai cara jawapan yang diberikan, tetapi dapatlah disimpulkan bahawa semangat dan minat itu memang timbul dalam diri pengawit. Mereka menyatakan bahawa semasa kecil lagi mereka diasuh dengan perniagaan walaupun secara kecil-kecilan. Kesan dari itu ujud semangat ingin memperbesarkan lagi perniagaan walaupun terpaksa menghadapi berbagai rintangan dan cabaran. Kebanyakan mereka membekalkan modal yang sedikit tetapi berjaya hasil dari semangat dan minat mereka.

Jelaslah bahawa dorongan dan minat telah mengakibatkan responden melibatkan diri dan akhirnya berjaya seperti sekarang. Hal ini dapat diperhatikan dari jadual.

Jadual 16

Minat Responden Terhadap Bidang yang Diceburi

Perkara	Jumlah	%
Terlalu minat	25	86.2
Kurang minat	4	13.79
Tak minat	-	-
Jumlah	29	100

2. Temuramah dengan Encik Hamid Awang, Encik Yasin Idris dan Encik Amat bin Ismail. Kesemua mereka adalah tuan-punya syarikat pengawitan. Temuramah ini dilakukan pada Jun 1986.

(b) Kesedaran

Kesedaran dirujukkan kepada kesedaran yang timbul dari dalam diri seseorang itu sendiri. Mereka memikirkan betapa pentingnya perniagaan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Perniagaan pada anggapan mereka adalah lambang kesempatan untuk meningkatkan kedudukan ekonomi. Selain kejayaan dan kemajuan yang dapat dicapai melalui usaha dan kerelaan, seseorang itu juga terpaksa menanggung kesusahan dan penderitaan³. Dengan berbekalkan kesedaran di samping faktor-faktor pendorong yang lain seperti modal telah berupaya menggalakkan seseorang untuk menjalankan perniagaan. Ini sudah tentu menggalakkan mereka berusaha walaupun terpaksa menghadapi berbagai rintangan dan cabaran. Hal sedemikian dapat dibuktikan dengan temubual pengkaji dengan beberapa orang 'tauke' pengawit di Daerah Bachok⁴.

(c) Agama

Agama juga memainkan peranan penting dalam melahirkan semangat usahawan dan keusahawanan. Banyak kajian yang dilakukan ke atas agama yang terdapat di dunia menunjukkan hal sedemikian.

3. Than Seong Chan (1971), Business and its effects, Kuala Lumpur.

4. Temuramah dengan Encik Mohd Amin bin Jenal, dilakukan pada Jun 1986.

Weber dalam kajiannya ke atas agama Kristian mazhab Protestant mendapati ada dua dotrin iaitu The Calling dan Predestination menggalakkan pengikutnya kepada keusahawanan.⁶ Kedua-dua doktrin ini memberi salvation kepada pengikutnya di akhirat nanti yang berjaya mengumpulkan harta yang banyak. Begitu juga halnya dengan agama Islam yang begitu banyak sekali menggalakkan umatnya berniaga. Di dalam Alquran terdapat ayat-ayat seperti dalam surah Aljumaat yang bermaksud "wahai orang-orang yang beriman, apabila diseru kepada kamu untuk berjumaat hendaklah kamu bersegera mengingati Allah dan tinggalkan jual beli. Apabila kamu selesai mengerjakannya, maka bertebaranlah kamu ke atas muka bumi dan carilah dari nikmat Allah yang diberikan kepada kamu". Hadis nabi Muhammad juga terdapat berkenaan hal ini seperti yang bermaksud "Sesungguhnya 9/10 dari rezeki⁷ datangnya dari perniagaan". Oleh sebab kebanyakan responden adalah pengikut agama Islam yang teguh sudah tentu dengan dalil-dalil ini akan menyedarkan mereka. Hal ini juga dapat dibuktikan dengan temubual pengkaji dengan⁸ beberapa orang responden.

-
6. Weber, Max (1965), *The Protestant Ethic And The Spirit Of Capitalism*, Unwin University Books, London
 7. Surah Al-Jumaat dan Sahih Bukhari
 8. Encik Nik Daud Nik Hassan dan Encik Othman bin Bakar. Temuramah ini dilakukan pada Jun 1986.

(d) Dorongan Keluarga dan Kawan

Dorongan keluarga dan kawan dirujukkan kepada dorongan yang bersifat keusahawanan dari keluarga sendiri ataupun dari kawan-kawan sosial yang menguatkan lagi psikologi seseorang untuk melibatkan diri. Kunkel menyatakan bahawa geraklaku usahawan adalah fungsi kepada susunan sosial baik di masa lalu ataupun masa kini dan dapat dipengaruhi dengan perangsang-perangsang ekonomi dan sosial kepada keujudan nilai keusahawanan⁹.

Dorongan dari keluarga adalah berupa penyediaan awal kepada perusahaan seperti pemberian tanah sebagai tapak dan sedikit modal awal. Dalam kajian didapati hal sedemikian begitu jelas sekali di mana keluarga merupakan pemberi kepada modal awal di samping pinjaman dari institusi keawangan. Dorongan kawan sosial pula adalah kepada pemberian semangat keusahawanan semasa berinteraksi dan sedikit modal awal.

9. Kunkel, John H (1965), Values and Behaviour in Economic Development and Cultural Change.

BAB IV

PRESTASI DAN MASALAH

Industri tembakau di Malaysia menawarkan peluang-peluang yang luas kepada Syarikat Bumiputra di dalam kegiatan pengawitannya sejak bermulanya industri ini. Sehingga sekarang, banyak syarikat pengawitan bumiputra telah berkembang dari setahun kesetahun. Banyak dari hasil awitan mereka telah dijadikan rokok oleh syarikat-syarikat rokok.

Bab ini akan meneliti prestasi syarikat pengawitan tembakau Bumiputra yang terdapat di daerah Bachok. Di samping prestasi akan dibincang juga masalah yang dihadapi oleh mereka. Pembicangan mengenai prestasi akan dibahagikan kepada beberapa aspek, seperti pertambahan modal, keuntungan yang diperolehi, pandangan tentang bidang oleh setiap pengawit, gaya hidup dan taraf hidup dan pelaburan dalam perniagaan lain hasil dari keuntungan perniagaan ini.

4.1 Pertambahan Modal

Pertambahan modal bererti memasukkan wang kedalam satu perniagaan untuk mengembangkan atau memajukan perniagaan¹.

1. Mohd Fauzi Hj. Yaacob, *Peniaga dan Perniagaan Melayu*, Dewan Bahasa dan Pustaka, 1982

Pertambahan modal ini didapati dengan membandingkan kedudukan modal permulaan dengan kedudukan modal semasa yang khususnya dialami oleh setiap syarikat pengawitan.

Jadual 17

Pertambahan Modal Semasa

Jumlah	Bilangan	Peratus
\$20,000 - \$30,000	12	41.38
\$30,000 - \$40,000	8	27.59
\$40,000 - \$50,000	6	20.68
\$50,000 - \$60,000	2	6.89
\$60,000 keatas	1	3.44
Jumlah	29	100

Jadual diatas menunjukkan bahawa keseluruhan daripada pengawit-pengawit melayu di daerah Bachok telah dapat meningkatkan modal semasa masing-masing. 41% daripada mereka mengalami pertambahan modal semasa diantara \$20,000 hingga \$30,000. Mereka ini terdiri dari pengawit-pengawit yang sewaktu memulakan kegiatan dulu telah melabur dengan jumlah yang kecil. 27.59% pula mengalami pertambahan modal semasa diantara \$30,000 hingga \$40,000. Mereka ini terdiri daripada pengawit yang melabur dengan jumlah yang lebih besar. 20.68% mengalami pertambahan modal diantara \$40,000 hingga \$50,000. Mereka terdiri dari pengawit-pengawit yang sederhana besarnya dan akhir sekali pertambahan modal seba-

Pertambahan modal ini didapati dengan membandingkan kedudukan modal permulaan dengan kedudukan modal semasa yang khususnya dialami oleh setiap syarikat pengawitan.

Jadual 17

Pertambahan Modal Semasa

Jumlah	Bilangan	Peratus
\$20,000 - \$30,000	12	41.38
\$30,000 - \$40,000	8	27.59
\$40,000 - \$50,000	6	20.68
\$50,000 - \$60,000	2	6.89
\$60,000 keatas	1	3.44
Jumlah	29	100

Jadual diatas menunjukkan bahawa keseluruhan daripada pengawit-pengawit melayu di daerah Bachok telah dapat meningkatkan modal semasa masing-masing. 41% daripada mereka mengalami pertambahan modal semasa diantara \$20,000 hingga \$30,000. Mereka ini terdiri dari pengawit-pengawit yang sewaktu memulakan kegiatan dulu telah melabur dengan jumlah yang kecil. 27.59% pula mengalami pentambahan modal semasa diantara \$30,000 hingga \$40,000. Mereka ini terdiri daripada pengawit yang melabur dengan jumlah yang lebih besar. 20.68% mengalami pertambahan modal diantara \$40,000 hingga \$50,000. Mereka terdiri dari pengawit-pengawit yang sederhana besarnya dan akhir sekali pertambahan modal seba-

nyak \$50,000 hingga keatas yang dialami oleh syarikat pengawitan yang besar dari segi assetnya.

Soal lain yang berkaitan dengan modal ialah 'sumber pentambahan modal'. Pertambahan modal ini dilakukan dengan berbagai cara. Berdasarkan kepada kajian, dua sumber yang paling penting ialah perolehan dari perniagaan dan pinjaman atau kemudahan keawangan yang diberikan oleh institusi kewangan.

Daripada keseluruhan, didapati bahawa 60% daripada mereka mendapat sumber pertambahan modal dari keuntungan perniagaan. Tetapi mereka tidak menyatakan dengan tepat nisbah perolehannya iaitu sebanyak mana perolehan itu digunakan untuk pertambahan modal dan sebanyak mana pula yang digunakan untuk kegunaan lain. Tetapi mereka menyatakan bahawa daripada lebihan perbelanjaan rumahtangga, urusan peribadi dan perbelanjaan pengurusan, wang itu digunakan untuk membesarkan lagi perniagaan mereka.

40% daripada pengawit-pengawit melayu mendapat sumber pertambahan modal dari pinjaman badan-badan kewangan. Dalam hal ini didapati bahawa Bank Pertanian, Bank Bumiputra dan Malayan Banking merupakan badan pengeluaran pinjaman yang utama. Kebanyakan mereka terdiri dari pengawit-pengawit yang kecil jumlah assetnya sewaktu mula-mula berniaga dulu. Berdasarkan kepada keuntungan dan pencapaian

syarikat berserta dengan cagaran lain seperti tanah, maka senanglah mereka mendapatkan pinjaman.

Rumusan yang boleh dibuat disini ialah bahawa kedudukan modal pengawit-pengawit pada masa sekarang adalah lebih baik keadaan mula berniaga dulu. Ada diantara pengawit di Bachok yang mempunyai modal berbayar dalam syarikat masing-masing yang hampir mencapai \$1 juta. Berdasarkan kepada jumlah permulaan, dapatlah dikategorikan pengawit-pengawit tembakau di Bachok kedalam 3 kategori iaitu :-

- (i) Pengawit kecil yang menjalankan kegiatan pengawitan secara kecil-kecilan. Modal berbayar syarikat adalah sedikit iaitu diantara \$100,000 hingga \$200,000. Syarikat ini tidak mempunyai ramai penanam dan quota yang diberikan oleh LTN adalah kecil atau sedikit.
- (ii) Pengawit sederhana yang menjalankan kegiatan pengawitan tidak secara besar-besaran. Modal berbayar adalah \$300,000 hingga \$500,000. Jenis inilah yang paling banyak didapati.
- (iii) Pengawit besar dan teguh yang menjalankan kegiatan secara besar-besaran. Quota yang diberikan melebihi 100,000 kilo dan secara

Berdasarkan relatifnya keuntungan yang didapati adalah tinggi. Jumlah penanamnya adalah besar dan kadang-kadang tidak terhad kepada satu kawasan sahaja. Organisasi pengurusannya adalah kompleks dan sistematik. Syarikat pengawitan jenis ini tidak banyak didapati di daerah Bachok.

4.2 Keuntungan Yang Didapati

Keuntungan ialah lebih dari jumlah kos yang diperolihi oleh sesuatu syarikat perniagaan. Dengan erti-kata lain, keuntungan yang diperolihi oleh sesebuah syarikat itu ialah lebih selepas ditolak hasil yang didapati dengan jumlah kos. Keuntungan syarikat pengawitan di Bachok dapat diperhatikan dari Jadual dibawah khususnya didapati pada satu musim.

Jadual 18

Keuntungan Yang Diperolihi

Jumlah	Bilangan	Peratus
\$30,000 - \$40,000	10	34.48
\$40,000 - \$50,000	8	27.58
\$60,000 - \$80,000	6	20.60
\$80,000 keatas	5	17.24
Jumlah	29	100

Berdasarkan kepada jadual diatas didapati keseluruhan pengawit melayu di Bachok mendapat keuntungan dengan jumlah yang tertentu. Ini bergantung kepada jumlah quota yang diberikan oleh LTN dan keadaan pengawitan samada baik atau tidak. Tetapi patut diingat disini bahawa kadang-kadang keuntungan boleh membawa kepada kerugian jikalau keadaan cuaca pada tahun tertentu adalah buruk. Keadaan seperti ini berlaku pada tahun 1984 dimana kadar keuntungan yang diperolihi adalah rendah dan setengahnya pula mengalami kerugian akibat daun awitan rusak. Dengan kata lain, kadar keuntungan yang didapati dalam industri ini adalah bergantung kepada saiz syarikat. Kadar keuntungan diantara \$30,000 hingga \$40,000 didapati oleh syarikat pengawitan yang kecil. \$40,000 hingga \$60,000 pula didapati oleh syarikat pengawitan yang sederhana dan akhir sekali keuntungan diantara \$60,000 keatas biasanya didapati oleh syarikat pengawitan yang besar.

Soal lain yang berkaitan dengan keuntungan ialah kemanakah keuntungan ini digunakan. 40% daripada keuntungan untuk keperluan diri, keluarga, membiayai perniagaan lain. 60% daripadanya pula untuk memperbesarkan lagi modal syarikatnya.

Ringkasnya, disini keuntungan yang diperolihi digunakan untuk 2 tujuan yang berbeza, iaitu melabur kembali kedalam industri ataupun menggunakannya untuk tujuan lain.

Pertambahan modal ini didapati dengan membandingkan kedudukan modal permulaan dengan kedudukan modal semasa yang khususnya dialami oleh setiap syarikat pengawitan.

Jadual 17

Pertambahan Modal Semasa

Jumlah	Bilangan	Peratus
\$20,000 - \$30,000	12	41.38
\$30,000 - \$40,000	8	27.59
\$40,000 - \$50,000	6	20.68
\$50,000 - \$60,000	2	6.89
\$60,000 keatas	1	3.44
Jumlah	29	100

Jadual diatas menunjukkan bahawa keseluruhan daripada pengawit-pengawit melayu di daerah Bachok telah dapat meningkatkan modal semasa masing-masing. 41% daripada mereka mengalami pertambahan modal semasa diantara \$20,000 hingga \$30,000. Mereka ini terdiri dari pengawit-pengawit yang sewaktu memulakan kegiatan dulu telah melabur dengan jumlah yang kecil. 27.59% pula mengalami pertambahan modal semasa diantara \$30,000 hingga \$40,000. Mereka ini terdiri daripada pengawit yang melabur dengan jumlah yang lebih besar. 20.68% mengalami pertambahan modal diantara \$40,000 hingga \$50,000. Mereka terdiri dari pengawit-pengawit yang sederhana besarnya dan akhir sekali pertambahan modal seba-

nyak \$50,000 hingga keatas yang dialami oleh syarikat pengawitan yang besar dari segi assetnya.

Soal lain yang berkaitan dengan modal ialah 'sumber pentambahan modal'. Pertambahan modal ini dilakukan dengan berbagai cara. Berdasarkan kepada kajian, dua sumber yang paling penting ialah perolehan dari perniagaan dan pinjaman atau kemudahan keawangan yang diberikan oleh institusi kewangan.

Daripada keseluruhan, didapati bahawa 60% daripada mereka mendapat sumber pertambahan modal dari keuntungan perniagaan. Tetapi mereka tidak menyatakan dengan tepat nisbah perolehannya iaitu sebanyak mana perolehan itu digunakan untuk pertambahan modal dan sebanyak mana pula yang digunakan untuk kegunaan lain. Tetapi mereka menyatakan bahawa daripada lebihan perbelanjaan rumahtangga, urusan peribadi dan perbelanjaan pengurusan, wang itu digunakan untuk membesarkan lagi perniagaan mereka.

40% daripada pengawit-pengawit melayu mendapat sumber pertambahan modal dari pinjaman badan-badan kewangan. Dalam hal ini didapati bahawa Bank Pertanian, Bank Bumiputra dan Malayan Banking merupakan badan pengeluaran pinjaman yang utama. Kebanyakan mereka terdiri dari pengawit-pengawit yang kecil jumlah assetnya sewaktu mula-mula berniaga dulu. Berdasarkan kepada keuntungan dan pencapaian

syarikat berserta dengan cagar lain seperti tanah, maka senanglah mereka mendapatkan pinjaman.

Rumusan yang boleh dibuat disini ialah bahawa kedudukan modal pengawit-pengawit pada masa sekarang adalah lebih baik keadaan mula berniaga dulu. Ada diantara pengawit di Bachok yang mempunyai modal berbayar dalam syarikat masing-masing yang hampir mencapai \$1 juta. Berdasarkan kepada jumlah permulaan, dapatlah dikategorikan pengawit-pengawit tembakau di Bachok kedalam 3 kategori iaitu :-

- (i) Pengawit kecil yang menjalankan kegiatan pengawitan secara kecil-kecilan. Modal berbayar syarikat adalah sedikit iaitu diantara \$100,000 hingga \$200,000. Syarikat ini tidak mempunyai ramai penanam dan quota yang diberikan oleh LTN adalah kecil atau sedikit.
- (ii) Pengawit sederhana yang menjalankan kegiatan pengawitan tidak secara besar-besaran. Modal berbayar adalah \$300,000 hingga \$500,000. Jenis inilah yang paling banyak didapati.
- (iii) Pengawit besar dan teguh yang menjalankan kegiatan secara besar-besaran. Quota yang diberikan melebihi 100,000 kilo dan secara

relatifnya keuntungan yang didapati adalah tinggi. Jumlah penanamnya adalah besar dan kadang-kadang tidak terhad kepada satu kawasan sahaja. Organisasi pengurusannya adalah kompleks dan sistematik. Syarikat pengawitan jenis ini tidak banyak didapati di daerah Bachok.

4.2 Keuntungan Yang Didapati

Keuntungan ialah lebih dari jumlah kos yang diperolihi oleh sesuatu syarikat perniagaan². Dengan erti-kata lain, keuntungan yang diperolihi oleh sesebuah syarikat itu ialah lebih selepas ditolak hasil yang didapati dengan jumlah kos. Keuntungan syarikat pengawitan di Bachok dapat diperhatikan dari Jadual dibawah khususnya didapati pada satu musim.

Jadual 18

Keuntungan Yang Diperolihi

Jumlah	Bilangan	Peratus
\$30,000 - \$40,000	10	34.48
\$40,000 - \$50,000	8	27.58
\$60,000 - \$80,000	6	20.60
\$80,000 keatas	5	17.24
Jumlah	29	100

Berdasarkan kepada jadual diatas didapati keseluruhan pengawit melayu di Bachok mendapat keuntungan dengan jumlah yang tertentu. Ini bergantung kepada jumlah quota yang diberikan oleh LTN dan keadaan pengawitan samada baik atau tidak. Tetapi patut diingat disini bahawa kadang-kadang keuntungan boleh membawa kepada kerugian jikalau keadaan cuaca pada tahun tertentu adalah buruk. Keadaan seperti ini berlaku pada tahun 1984 dimana kadar keuntungan yang diperolihi adalah rendah dan setengahnya pula mengalami kerugian akibat daun awitan rusak. Dengan kata lain, kadar keuntungan yang didapati dalam industri ini adalah bergantung kepada saiz syarikat. Kadar keuntungan diantara \$30,000 hingga \$40,000 didapati oleh syarikat pengawitan yang kecil. \$40,000 hingga \$60,000 pula didapati oleh syarikat pengawitan yang sederhana dan akhir sekali keuntungan diantara \$60,000 keatas biasanya didapati oleh syarikat pengawitan yang besar.

Soal lain yang berkaitan dengan keuntungan ialah kemanakah keuntungan ini digunakan. 40% daripada keuntungan untuk keperluan diri, keluarga, membiayai perniagaan lain. 60% daripadanya pula untuk memperbesarkan lagi modal syarikatnya.

Ringkasnya, disini keuntungan yang diperolihi digunakan untuk 2 tujuan yang berbeza, iaitu melabur kembali kedalam industri ataupun menggunakannya untuk tujuan lain.

Kesemua tujuan ini adalah untuk kepentingan pengawit-pengawit itu sendiri samada kepentingan jangka pendek ataupun jangka panjang kepada syarikat ataupun diri sendiri.

Apabila ditanya adakah keuntungan ini akan berterusan atau tidak, mereka bersepakat menjawab bahawa pada kebiasaannya keuntungan ini akan berterusan jikalau cuaca baik dan tidak mendapat rintangan-rintangan lain seperti pembelian yang cerewet dari pengilang.

Kesimpulan disini ialah bahawa walaupun keuntungan didapati, tetapi saiz keuntungan berbeza diantara satu syarikat dengan syarikat yang lain. Kadangkala saiz keuntungan yang diharapkan itu tidak mungkin tercapai. Adakalanya mendapat lebih dan adakalanya yang kurang dari apa yang diharapkan. Ini adalah disebabkan oleh beberapa faktor. Antara faktor utama ialah cara pengurusan yang biasa dijalankan oleh tuanpunya atau pengurus sesebuah organisasi perusahaan itu. Juga disebabkan oleh faktor iklim, pengawalan mutu dan sebagainya.

4.3 Pandangan setiap pengawit terhadap bidang ini

Prestasi juga dapat dinilai berdasarkan kepada pandangan dan cadangan setiap pengawit kepada bidang ini. 90% daripada responden berminat untuk memperbesarkan lagi syarikat mereka. Ini kerana pada pandangan mereka, prospek bidang ini amat menguntungkan sekali. Bidang ini tidak akan

lenyap selagi ada tindakan kerajaan mengawal import tembakau dari luar negeri dan juga selagi ada orang yang merokok.

Penambahan dalam bilangan rokok yang dikeluarkan juga menunjukkan bidang ini akan terus menguntungkan. Pertambahan ini menyebabkan kepada bertambahnya permintaan kepada daun awitan. Jelas daun awitan itu sudah tentu datangnya dari pengawit-pengawit. Pada tahun 1982, bilangan rokok yang dikeluarkan adalah sebanyak 15.193 billion batang. Manakala pada tahun 1985 bertambah kepada 17.238 billion batang³. Sedangkan pada akhir-akhir ini, jumlah tembakau yang diimport telah berkurangan disebabkan oleh kenaikan mutu tembakau tempatan.

Hasrat untuk memperbesarkan lagi perniagaan tidak akan terhasil tanpa mendapat keuntungan. Keuntungan yang didapati inilah yang dijadikan sumber kepada pertambahan modal bagi pembesaran perusahaan. Dengan kata lain, keuntunganlah yang menentukan cadangan tersebut.

4.4 Gaya dan Taraf Hidup

Gaya dan taraf hidup juga melambangkan keadaan pendapatan dan pekerjaan yang menguntungkan. Konsep gaya dan taraf hidup dimengertikan sebagai akibat atau ganjaran dari

stratifikasi sosial misalnya bila pemilikan dan kemampuan untuk memilih jenis dan lokasi tempat kediaman yang tertentu itu dibedakan oleh pendapatan, pelajaran dan pekerjaan.

Konsep gaya hidup ini dimanipulasikan melalui pemilikan keatas artifak-artifak tertentu yang khususnya kepada artifact-artifact yang mewah. Pemilikan artifact ini membezakan kedudukan mereka berbanding dengan kelas lain. Dalam konteks pengawit-pengawit di Bachok, lebih 90% daripada keseluruhan memiliki artifact-artifact yang merupakan barangan pengguna mewah dan bermutu tinggi. Ini dapat diperhatikan daripada peralatan rumah yang mahal, pemilikan kereta dan sebagainya. Penggunaan keatas kereta dikesan dikalangan 29 tauke pengawit. Kereta yang digunakan berbeza dari segi 2 saiz, umur dan nilai. Kebanyakan kereta yang dimiliki adalah dari jenis sederhana dari kedua-dua segi iaitu saiz dan harga. Kereta-kereta itu ialah seperti Datsun, Toyota, Mazda, Fiat dan seumpamanya.

Dilihat dari segi tempat kediaman, perbezaan jelas diantara pengawit-pengawit dengan orang-orang lain. Kebanyakan daripada mereka memiliki tempat kediaman yang agak selesa dan lebih besar daripada orang lain. Hampir kesemua pengawit-pengawit tinggal dirumah kayu yang agak mewah dan ada setengahnya pula tinggal dirumah batu, kadang-kadang yang dua tingkat. Rumah kayu pada kebiasaannya dipunyai

oleh pengawit-pengawit yang sederhana besarnya dan rumah batu pula dimiliki oleh pengawit-pengawit besar.

Pengguna alat-alat rumah khususnya alat-alat rumah yang mewah juga dapat dikesan dikalangan pengawit-pengawit. Alat-alat rumah seperti televisyen, video, radio, kerusi, meja adalah perkara biasa didapati dirumah pengawit-pengawit. Kadang-kadang juga terdapat piano, lukisan-lukisan yang mewah yang khususnya dipunyai oleh pengawit-pengawit besar.

Pola-pola penggunaan masa lapang juga merupakan faktor pemisah mereka dengan golongan lain. Tetapi dalam konteks pengawit-pengawit di Bachok, tidak terdapat perbezaan yang jelas dalam hal ini. Ini disebabkan kebanyakan daripada mereka terdiri dari golongan kampung. Tetapi ada kekecualian khususnya kepada pengawit yang berasal dari bandar. Kebanyakan dari masa lapang mereka digunakan dalam aktiviti-aktiviti yang mewah seperti bermain golf, bersukan dan melancong keluar negeri. Jumlah mereka adalah sedikit.

Perbedaan dari segi taraf dan gaya hidup ini, dapat dikaitkan dengan perbedaan pendapatan. Perbedaan dari segi pendapatan ini pula, berkait rapat dengan satu-satu usaha perniagaan yang dijalankan oleh mereka. Ini sudah tentu usaha-usaha perniagaan mereka mencapai tahap prestasi yang menggalakkan.

4.5 Pola-pola pelaburan lain hasil dari perniagaan ini

Pola-pola pelaburan juga menunjukkan bahawa perniagaan pengawitan yang mereka jalankan telah berjaya. Pola-pola pelaburan lain dimaksudkan kepada jenis perniagaan lain yang dijalankan oleh pengawit, khususnya dalam usaha untuk mengumpulkan harta yang lebih.

Pelaburan yang biasa dilakukan oleh pengawit ialah pelaburan keatas tanah. Dalam hal ini Syed Husin Ali menyatakan "Firstly, an investment in hand could improve their economic position. Secondly an improved economic position, in the sense a greater land ownership and bigger income could improve their position with the social scale"⁴.

Selepas tanah, pola pelaburan lain ialah pemilikan keatas rumah dan pembinaan rumah kedai untuk disewa. Pemilikan harta jenis ini dikesan hanya dikalangan pengawit adalah diantara 30% hingga 40% daripada kes-kes sahaja.

Pola pelaburan keatas saham-saham juga dapat dikesan dikalangan pengawit. Saham-saham yang dilaburkan ini kebanyakan ialah saham-saham yang disediakan untuk kaum bumiputra seperti melabur dalam Amanah Saham Nasional (ASN) dan Majlis Amanah Rakyat (MARA).

4. Syed Husin Ali, Social Stratification in Kampung Bagan, Monograph of JAMBRAS, jil 1, 1984

Tetapi jumlah atau bilangan yang terlibat adalah kecil sahaja. Kebanyakannya terdiri dari pengawit yang tinggi pendidikannya.

Keupayaan untuk melabur keatas bidang ini menunjukkan bahawa pendapatan mereka adalah tinggi. Pendapatan ini jelas didapati dari keuntungan syarikat pengawitan mereka.

4.6 Masalah yang dihadapi

Perbincangan ini seterusnya akan ditumpukan kepada masalah yang dihadapi oleh pengawit-pengawit bumiputra khususnya di Bachok.

(i) Modal

Kepentingan modal kepada satu-satu perusahaan dan perniagaan tidak dapat dinafikan lagi. Ia merupakan faktor pendorong kepada kejayaan kepada satu-satu perusahaan. Berdasarkan kepada hakikat inilah, modal dianggap sebagai masalah utama kepada pengawit-pengawit di Daerah Bachok. Modal begitu penting terutama dalam hal menanggung segala kos perbelanjaan urusan perniagaan yang diharapkan mendatangkan keuntungan yang maksima.

Dalam hal modal ini, terdapat dua jenis modal, iaitu modal tetap dan modal pusingan. Modal tetap dikhususkan kepada modal untuk permulaan perniagaan terutama yang

berkaitan dengan penanggungan kos tetap. Modal pusingan pula ialah modal untuk menanggung kos berubah.

Dari segi modal tetap, didapati bahawa 30.76% daripada pengawit-pengawit mendapatkan modal tetap dari simpanan sendiri. 19.23% mendapat modal permulaan daripada warisan atau bantuan keluarga. Dan yang selebihnya 46.15% mendapatkan modal dari pinjaman badan-badan kewangan dan kawan-kawan.

Dengan lebih jelas dapat diperhatikan daripada jadual dibawah :-

Jadual 19

Sumber Modal Permulaan

Perkara	Jumlah	Peratus
Simpanan sendiri	8	30.76
Warisan dan bantuan keluarga	5	19.23
Pinjaman badan kewangan	12	46.15

Rumusan yang dapat dibuat disini ialah lebih dari separuh daripada responden mendapatkan modal permulaan dari pinjaman badan-badan kewangan adalah penting kepada pengawit-pengawit melayu di Bachok. Badan-badan tersebut ialah Bank Pertanian, Bank Bumiputra, Public Bank, Malayan Banking dan lain-lain badan kewangan yang tidak 'establish'.

Dalam membuat satu-satu pinjaman dari badan kawangan, suatu 'procedure' yang sistematik dan meyakinkan perlu dikemukakan. Disamping 'procudure', peminjam perlu mencagar sesuatu yang berharga kepada bank tersebut. Oleh yang demikian, didapati kebanyakan responden tidak mendapat pinjaman yang besar. Ini disebabkan kadar cagaran adalah rendah. Cagaran ini akan lenyap jikalau peminjam tidak dapat membayar balik pinjaman dalam jangka waktu yang dijanjikan.

Ada dikalangan pengawit-pengawit yang dikaji mendapat pertolongan dari elite politik. Kerap kali, elite ini menolong mereka dalam pelbagai cara yang kesemuanya adalah penting untuk perlanjutan dan seterusnya kejayaan usaha perniagaan mereka. Pelbagai pertolonga yang diberikan seolah-olah mereka sebagai patron atau penaung dan pengawit-pengawit sebagai client dalam hubungan patron-client yang diperkatakan oleh ahli 'sosiologi' seperti Foster⁵. Dengan adanya jaminan elite politik ini, tidak diperlukan lagi kepada procedure yang sistematik. Yang perlu hanyalah mengemukakan perkara ini kepada elite politik dan elite politik ini memberitahu kepada pengurus bank.

5. George M. Foster, The Dydic Contract in Tzintzulzan ii, Patron-Client Relationship 'American Antropologist, Vol. 65, No 6, 1983

Bank Pertanian merupakan sumber pinjaman yang utama. Ini adalah disebabkan yang pertamanya ialah Bank Pertanian pada dasarnya ditubuhkan untuk menyediakan pinjaman kepada petani-petani dan perniagaan tani. Bank Pertanian bersifat 'agri-business'. Oleh yang demikian syarat-syarat pinjaman tidak begitu ketat dan kadar cagaran yang diperlukan tidak begitu tinggi.

Keduanya ialah kadar faedah yang dikemukakan adalah rendah. Kadar faedah yang dikenakan sekarang ialah diantara 9% hingga 10%. Sedangkan badan-badan kewangan lain mengenakan kadar faedah 10% hingga 12%. Oleh itu pengawit lebih berminat untuk meminjam dengan Bank Pertanian.

Ketiganya ialah kadar pembayaran balik pinjaman yang dikenakan adalah panjang iaitu bergantung kepada jenis pinjaman. Kebiasaannya, pinjaman yang diberikan kepada pengawit-pengawit adalah pinjaman jangka panjang iaitu diantara 5 hingga 7 tahun dengan pembayaran bulanan yang rendah.

Ditinjau dari kadar faedah yang disediakan, ada berbagai tanggapan dan pendapat yang diberikan. Ini dapat diperhatikan dari jadual dibawah.

Jadual 20

Pandangan Responden Keatas Kadar Faedah

Perkara	Jumlah	Peratus
Berpatutan	15	47.0
Tinggi	10	35.8
Rendah	3	10.33
Jumlah	29	100

Rumusan yang dapat dibuat disini ialah bahawa 40% daripada responden berpendapat bahawa kadar faedah yang dikenakan oleh Bank Pertanian adalah berpatutan dengan keadaan semasa. Oleh yang demikianlah mereka memilih Bank Pertanian sumber pinjaman modal mereka.

Modal dan semangat ada pertalian yang rapat. Ia membolehkan seseorang itu mengetahui sedikit sebanyak prospek untuk mengusahakan perusahaan. Dalam konteks pengawit di Bachok, modal yang dileborkan adalah sedikit. Oleh itu tanpa adanya minat dan semangat, sudah tentu perusahaan tidak dapat berjalan dengan jayanya.

Manakala modal pusingan pula, pada kebiasaannya didapati dari pinjaman jangka pendek institusi kewangan. Pinjaman ini pada kebiasaannya diberikan dalam bentuk 'over-draft' dan pinjaman jangka pendek yang perlu dibayar dalam jangkamasa yang singkat seperti 6 bulan.

Masalah yang timbul berkaitan dengan modal ialah kebanyakan responden begitu ketara kekurangan modal. Pusingan modal yang begitu tidak teratur. Dari kajian yang dibuat, didapati 90% daripada responden terpaksa menangguhkan seketika pembayaran keatas daun hijau yang dibeli dan kadangkala sehingga sampai akhir musim. Akibatnya timbul satu sikap kurang percaya dari segi keutuhan kewangan pengawit dari pihak penanam. Akhirnya mungkin akan menjejaskan kedudukan perusahaan akan datang.

Ekoran dari masalah itu, para pekerja akan hilang kepercayaan untuk terus bekerja dengan stesen-stesen pengawit. Ini kerana stesen tersebut tidak dapat membayar gaji mengikut jadual yang ditetapkan. Berikutan dengan itu ada setengahnya berhenti dan setengah daripada mencari kerja di stesen lain. Ini akan mengakibatkan kerja-kerja penyelenggaraan distesen tersebut akan tergendala dan akhirnya boleh menjejaskan pendapatan syarikat.

Kekurangan modal juga boleh mengakibatkan kepercayaan badan-badan kewangan akan terjejas. Ini adalah disebabkan sesuatu badan kewangan yang akan memberikan pinjaman akan melihat kepada jumlah modal dan kadar keuntungan yang didapati. Jikalau modal rendah, maka pinjaman yang diberikan adalah sedikit. Ini tidak mencukupi untuk membayar kos yang ditanggung terutamanya pembayaran kepada daun hijau penanam. Akhirnya ia boleh membawa kepada

petani tidak berurusan dengan syarikat itu lagi. Akibatnya syarikat tersebut kekurangan penanam dan seterusnya akan menjejaskan prestasi syarikat.

(ii) Pemasaran

Pemasaran didefinisikan sebagai proses yang melibatkan⁵ kan barang-barang dari pengeluar kepada pengguna. Dalam konteks perusahaan tembakau ialah aspek penjualan daun-daun kering kepada pengilang-pengilang rokok.

Di Malaysia terdapat 8 pengilang rokok yang merupakan pembeli kepada daun tembakau awitan. Daripada 8 buah tadi, yang merupakan pengilang 'establish' yang membeli dengan kadar yang banyak ialah MTC, LTDC dan R.J. Reynold (sila lihat jadual 1.6). Sedangkan terdapat 348 buah syarikat pengawitan yang beroperasi sebagai pembekal daun awitan kepada mereka. Ringkasnya disini, sistem pemasaran tembakau awitan di Malaysia berbau monopoli.

Di dalam sistem pemasaran daun awitan, terdapat eksploitasi khususnya dari pihak pembeli. Eksploitasi ini terdapat dalam bentuk pembelian yang tidak berdasarkan kepada gred yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, pembeli tidak membeli berdasarkan kepada quality daun.

5. 'Marketing problems and its improvement method' keluaran
FAO Marketing Guide No 1

Sebagai contohnya, daun yang bergred 4 tidak dibeli oleh pembeli berdasarkan kepada harga gred A. Pembelian berdasarkan kepada kehendak pembeli bukan berdasarkan kepada peraturan LTN.

Masalah kedua ialah berkenaan dengan daun-daun yang bermutu rendah. Daun-daun ini dikhususkan kepada daun kaki dan pucuk. Daun-daun yang bermutu rendah ini tidak menarik minat pembeli untuk membelinya, sedangkan daun-daun jenis inilah yang paling banyak dibeli oleh pengawit daripada petani. Keengganan ini boleh menyebabkan kerugian kepada pengawit.

Satu lagi masalah ialah tentang perbezaan dan penurunan gred dan paling memeningkan kepada apabila salah satu darinya timbul menyebabkan pengawit menanggung kerugian. Sedangkan daun-daun hijau yang dibeli tidak menjadi sedemikian. Pembeli daun kering akan menolak pada bila-bila masa bale daun kering dengan berbagai alasan tetapi pengawit tidak dapat berbuat demikian kerana penanam yang menjual daun hijau sentiasa menuntut harga tinggi.

(iii) Bekalan

Bekalan merupakan satu lagi masalah kepada pengawit-pengawit. Dalam hal ini, yang menjadi masalah ialah bekalan kayu api sebagai bahan bakar. Masalah ini wujud akibat kekurangan penawaran keatas kayu. Kekurangan

penawaran ini akan menyebabkan harga kayu naik. Kenaikan harga ini menyebabkan pengawit-pengawit terpaksa menanggung kos yang tinggi didalam operasinya. Kos yang tinggi ini akan menjejaskan prestasi syarikat dan berkurangnya perbelanjaan kepada keperluan-keperluan lain.

Masalah seterusnya dalam hal ini ialah keadaan bekalan yang susah didapati diwaktu memerlukan. Jikalau bekalan kayu kehabisan, pengawit terpaksa menunggu dengan lama untuk mendapatkan bekalan baru. Ini membuatkan terjejasnya proses pengawitan, quality daun awitan akan turun. Penu-runan quality daun ini menyebabkan harga keatasnya akan jatuh. Akhirnya boleh mengurangkan pendapatan kepada syarikat.

Oleh yang demikian sebagai langkah mengatasi, kerajaan menggalakkan pengawit-pengawit menggunakan barn pukal yang menggunakan kuasa elektrik. Rumah awit jenis ini dapat mengurangkan kos disebabkan harga tarif elektrik telah diturunkan oleh kerajaan. Tetapi persoalan disini ialah untuk membina rumah awit pukal perlukan kepada modal yang banyak.

Dalam konteks ini, pihak pengawit terpaksalah bersedia menukar kepada barn pukal. Ini memandangkan matlamat kerajaan untuk menukarkan corak perusahaan tembakau yang ada sekarang kepada perusahaan yang betul-betul bercorak 'Cottage Industries'.

(iv) Pentadbiran dan Pengurusan

Soal pentadbiran syarikat juga mendatangkan masalah kepada pengawit di daerah Bachok. Soal pentadbiran syarikat ditumpukan kepada pentadbiran yang lemah yang disebabkan oleh kekurangan tenaga profesional yang mentadbirnya.

Dari segi pengurusan, apa yang menjadi masalah ialah kekurangan tenaga pentadbiran yang betul-betul berwibawa. Kekurangan ini menyebabkan simpan kira dan penggunaan wang tidak dicatat dengan rapi. Kekurangan ini juga menyebabkan keadaan ketidaktentuan didalam pengurusan kewangan syarikat. Akhirnya menyebabkan perjalanan syarikat tidak akan teratur.

Wujudnya soal pewarisan juga mendatangkan masalah. Faktor warisan ini menyebabkan kakitangan pentadbiran syarikat dipandu oleh kehendak hati dan sedikit pengalaman yang ada. Hal sedemikian boleh menjejaskan prestasi syarikat.

Pihak kerajaan menyedari hakikat ini telah mengadakan beberapa langkah tertentu seperti menyediakan kursus-kursus yang berkaitan. Bagi pihak tauke pengawitan pula, perlulah menukarkan polisi pentadbiran daripada faktor warisan kepada soal 'achievement' seseorang pengurus.

(v) Tenaga Buroh

Tenaga buroh juga penting kepada sesuatu perniagaan dan perdagangan. Ia digunakan sebagai perantaraan dan pengusaha kepada alat-alat pengeluaran yang ada bagi mendapatkan hasil. Dengan kata lain, tenaga buroh penting kerana ia adalah satu daripada faktor-faktor pengeluaran.

Dalam konteks pengawitan tembakau, tenaga buroh diperlukan didalam pengendalian daun hijau yang hendak diawit dan daun kering yang hendak dijual kepada pengilang. Disini ia dipergunakan untuk mengilas, membendala dan lain-lain lagi.

Yang menjadi masalah disini ialah tenaga buroh yang diperlukan begitu susah didapati. Kebanyakan dari penduduk disekitar khususnya di Bachok terlibat didalam penanaman tembakau. Oleh yang demikian, sebagai mengatasinya terpaksa pengawit mengimpor tenaga buroh dari luar kawasan. Masalah ini wujud disebabkan tembakau adalah lebih banyak mendatangkan pendapatan berbanding dengan bekerja di stesen pengawit.

Pengimportan tenaga buroh dari luar ini menyebabkan upah yang terpaksa dibayar adalah tinggi. Upah yang tinggi ini menyebabkan kenaikan dalam kos yang ditanggung oleh syarikat. Kenaikan kos ini walaupun dalam jangka pendek

tidak mendatangkan masalah tetapi dalam jangka panjang mendatangkan masalah terutamanya kepada keuntungan syarikat.

(vi) Sikap Dan Tabiat Petani

Dalam hal ini ditumpukan kepada penanam yang tidak jujur. Dari segi penanaman, mereka sering menggunakan kaedah yang tidak disyorkan oleh pihak LTN. Pengguna baja sampingan seperti baja asli, baja padi boleh mendatangkan kerosakan kepada daun yang diawit. Sedangkan pembelian keatas daun tersebut adalah tinggi tetapi hasil atau mutu daun adalah rendah. Ini boleh mendatangkan kerugian kepada pengawit-pengawit.

Satu hal lain yang dikenalpasti di daerah Bachok, iaitu kecenderungan petani mengelakkan dari pembayaran hutang kepada satu-satu syarikat. Cara yang dilakukan ialah dengan tidak menjual daun hijau mereka kepada stesen tempat mereka berhutang. Jadi dengan sendirinya hutang itu tidak dapat dibayar. Bebanan hutang ini mengakibatkan syarikat pengawitan menghadapi masalah kewangan, sedangkan kewangan diperlukan untuk menampung kos-kos lain.

Sikap petani juga dapat dilihat dari segi keinginan mereka mendapat harga yang tinggi kepada daun hijau mereka. Walaupun pada kebiasaannya, harga yang tinggi diberikan kepada daun yang tinggi mutunya, tetapi disini ialah kecenderungan petani untuk mendapatkan harga yang tinggi

kepada daun yang rendah mutunya. Jikalau syarikat tidak melakukannya, nescaya petani akan berpindah ke syarikat lain. Ini menyebabkan syarikat tersebut kehilangan penanam yang akhirnya boleh menjejaskan pendapatan syarikat.

Sebagai kesimpulannya, dapatlah dikatakan bahawa keseluruhan pengawit-pengawit di Bachok mengalami keuntungan didalam perniagaannya. Keuntungan ini dikenalpasti melalui cemerlangnya prestasi syarikat mereka. Walaupun ujud juga masalah yang sering mengganggu kecemerlangan prestasi syarikat mereka tetapi masalah ini berupa masalah yang biasa kepada satu-satu organisasi perniagaan.

BAB V

PROFILE USAHA-USAHA DAN ORGANISASI PENGURUSAN

Bab ini akan meneliti peringkat-peringkat yang dialami oleh setiap pengawit sebelum mendapat hasil. Penelitian kepada profile usaha-usaha ini penting kerana berdasarkan kepada penelitian dan penyediaan yang betul akan menentukan hasil yang bakal dikeluarkan nanti. Pengendalian perusahaan ialah satu bentuk organisasi yang baik dapat menolong melicinkan pergerakan sesebuah perusahaan tersebut.

5.1 Penyediaan 'Barn'

Untuk menyediakan 'barn', batu-batu, obestors dan simen diperlukan. Penyediaan baru barn yang baik menentukan hasil yang dikeluarkan nanti. Barn-barn yang dibina oleh pengawit Bumiputra adalah yang berukuran 52.63cm x 52.63m x 65.78m bagi barn ataupun rumah, awit, 'konvensional'. Manakala saiz kjeluasan barn bagi rumah awit 'pukal' ialah 1.83m x 3.66m x 1.92m. Muatan bagi rumah awit konvensional ialah 2,500 kg dan bagi rumah awit konvensional ialah 2,500 kg dan bagi rumah awit pukal pula ialah sebanyak 1,500 kg. Pembinaan 'barn' biasanya dibuat daripada 'abestors' pada dindingnya, batu-bata pada tempat bawahnya. Paip juga digunakan sebagai alat pemanas kepada seluruh barn. Biasanya pada bahagian bawah, diletakkan satu jaringan kawat bagi mengelakkan daun yang jatuh yang boleh memungkinkan

berlakunya kebakaran. Disebelah kanan, dibuat satu lubang yang bertujuan untuk meletakkan bahan bakar. Lubang itu biasanya terletak diujung paip besi tersebut. Dengan adanya lubang atau tempat khas untuk bahan bakar, maka senanglah paip tersebut mendapat bahan kepanasan daripada pembakaran. Rumah awit seperti ini dikenali sebagai rumah awit konvensional.

Satu lagi jenis rumah awit ialah rumah awit pukal. Rumah awit jenis ini adalah lebih kecil daripada barn konvensional. Ia diperbuat daripada kepingan 'abestors' pada dindingnya. didalamnya pula terdapat batang besi yang dijadikan alat pengepit pada daun. Barn jenis ini menggunakan kuasa elektrik. Di Bachok, barn jenis ini tidak banyak didapati. Kebanyakan pengawit disini telahpun mempunyai rumah awit jenis konvensional yang dibina sebelum pengenalan barn jenis ini. Jadi pembinaan barn 'pukal' adalah sebagai tambahan sahaja.

Dari segi mutu pula, kebanyakan pengawit berpendapat bahawa 'barn' jenis pukal menghasilkan daun awitan yang bermutu tinggi. Jangka masaknya pula adalah lebih pendek. Kebanyakan pengawit bumiputra lebih berminat membina rumah awit pukal. Ini adalah kerana mereka tak payah bersusah payah mencari bahan bakar seperti kayu api.

'Barn' jenis ini menggunakan kuasa elektrik. Pada kebiasaannya, rumah awit dibina berdekatan dengan tempat mengilas¹. Ini akan memudahkan pengangkutan daun hijau dari pusat mengilas ke barn-barn.

5.2 Proses Pengawitan

Proses pengawitan ialah proses pengeringan air yang terdapat pada daun hijau pada peringkat suhu 90 C. Jangka-masa proses ini pada kebiasaannya mengambil masa selama 5 hari hingga 6 hari jikalau diawit didalam barn 'konvensional'. Di dalam rumah awit pukal pula, proses itu disiapkan dalam masa 4 hingga 5 hari. Ini bergantung kepada keadaan masa samada hujan ataupun panas. Jikalau hari hujan, maka proses ini bertambah lama kerana kandungan air adalah tinggi dan bahan bakar basah.

Seluruh responden sepakat berpendapat bahawa proses ini adalah rumit dan perlu kepada penjagaan rapi. Dalam hal ini, kebanyakan stesyen pengawit melantik seorang yang berpengalaman. Pada peringkat permulaan, tingkat suhu yang diperlukan ialah 90 C.

-
1. Mengilas ialah cara meletakkan daun didalam rak-rak tertentu supaya senang diletakkan didalam barn. Biasanya kerja ini dilakukan oleh orang perempuan.

Kemudian apabila diperhatikan keadaan daun yang diawit itu telah kering, tingkat suhunya perlu dinaikkan kepada 110 C. Tingkat suhu yang paling tinggi sekali ialah 170 C. Pada kebiasaannya, kebanyakan syarikat pengawitan mendapat tunjuk ajar daripada LTN dalam hal ini.

Bahan bakar yang digunakan ialah kayu yang telah dipasong². Kayu yang digunakan ialah kayu getah. Apabila ditanya kepada responden kenapakah kayu jenis ini digunakan? Keseluruhan mereka menjawab bahawa kayu getah merupakan kayu yang dapat membekalkan haba yang lama dibandingkan dengan kayu jenis lain. Tambahan pula ia dapat menyala dengan baik dan tidak mudah menjadi abu. Walaupun demikian, kayu jenis lain juga digunakan. Jumlah bahan bakar yang diperlukan untuk satu barn ialah 1 1/2 pasong yang berukuran 6 kaki x 6 kaki padu.

Pekerja 'profesional' yang dimaksudkan disini ialah pekerja yang pada kebiasaannya dilatih khusus tentang penjagaan dan pengawasan proses pengawitan. Walaupun ada pekerja 'profesional' yang ditugaskan, tauke pengawit juga terlibat dalam memerhatikan suhu yang diperlukan. Hal ini dapat mengelakkan kesilapan dari berlaku.

-
2. Pasong ialah kayu yang telah dikerat berukuran 3 kaki. Kayu ini terdiri dari berbagai jenis terutamanya kayu getah.

Bagi rumah awit pukal pula, bahan bakar tidak diperlukan kerana kuasa elektrik digunakan. Penjagaan kepada kuasa elektrik yang dibekalkan adalah perlu. Jikalau berlaku lebihan elektrik yang dibekalkan dan keadaan sebaliknya, daun awitan akan menjadi rosak. Oleh itu, penjagaan kepada rumah awit jenis ini dilakukan sendiri oleh tauke pengawit.

5.3 Peringkat Pewarnaan

Semasa pewarnaan daun, suhu yang diperlukan ialah 95°F hingga 100°F . Jikalau proses kemasukan daun ketika pengawitan disebelah petang, suhu yang diperlukan ialah 100°F . Tingkap yang terdapat pada rumah awit perlu ditutup.

Semasa peringkat pewarnaan berjalan dengan baik, suhu dikekalkan pada peringkat menguning (100°F). Setelah warna daun sudah agak menguning pada keseluruhannya, suhu terpaksa dinaikkan pada 105°F sekejap iaitu selama 2 hingga 5 jam. Tingkat atas perlu dibuka $1/4$ atau $1/2$ sahaja.

Bagi barn pukal pula, proses penguningan dijalankan dengan cara yang sama. Suhu yang diperlukan adalah diantara 105 hingga 120°F . Ini adalah kerana didalam barn pukal, suhu elektrik yang tinggi akan mempercepatkan proses ini dan juga menghasilkan daun yang baik. Masa yang diperlukan hanya sehari sahaja, sedangkan dalam barn konvensional, proses ini berjalan selama 2 atau 3 hari.

5.4 Pengeringan Daun

Proses pengeringan daun pada asanya ialah proses pengeringan keseluruhan air yang terdapat pada daun selepas daun tersebut diwarnakan. proses ini tidak memerlukan jangkamasa yang panjang. Disini banyak pertukaran udara diperlukan dan kadar suhu patut dinaikkan bergantung kepada alat pemanas yang baik seperti lorong hawa panas, tekanan udara dan sebagainya.

Kenaikan suhu yang stabil dan betul diperlukan. Suhu maksima ialah 160°F . Kenaikan kepada tahap tertentu seperti 100°F , 105°F , 110°F , 115°F , 120°F , 125°F , 130°F , 135°F , 140°F , 145°F , 150°F , 155°F dan 160°F mestilah seturut. Jikalau suhu yang dibekalkan melibihi dari apa yang diperlukan, daun tersebut akan luruh dan jikalau suhu ditingkat yang rendah, maka proses ini akan berlaku dengan lambat. Biasanya masa yang diperlukan adalah 1 hari sahaja samada dirumah awit pukal atau konvensional. Dalam hal ini juga diperlukan kepada penjagaan yang rapi dan teratur. Kebanyakan stesyen pengawit responden telah menggaji pekerja yang berpengalaman.

5.5 Pengurusan Daun Awitan

Pengurusan daun awitan ialah pemilihan keatas daun-daun yang telah dikeluarkan daripada barn. Proses ini pada kebiasaannya dilakukan selepas saja daun awitan dikeluarkan

dari barn. Daun awitan yang telah masak ini dikeluarkan disebelah pagi ataupun petang disebabkan keadaan kelembapan udara pada waktu itu adalah tinggi.

Proses ini memerlukan penelitian yang rapi disebabkan daun yang telah masak itu adalah terlalu rapuh dan begitu senang putus tangkainya. Pada kebiasaannya, daun-daun yang telah masak tadi diletakkan diatas satu kenderaan khas, disusun mengikut susunan yang rapi dan oleh pekerja-pekerja yang berpengalaman.

Daun-daun yang telah diawitkan itu pula dimasukkan kedalam tempat khas untuk pekerja perempuan mengelaskannya mengikut gred-gred yang telah ditetapkan oleh piawaian LTN. Di sini kebolehan di dalam mengelaskan daun sangat penting dan yang menjadi penentu kepada harga yang ditetapkan nanti. Pada kebiasaannya, pengawit sendiri akan memerhatikan bahagian kerja ini.

Untuk memudahkan kerja ini, satu kotal khas yang pada kebiasaannya diperbuat daripada kayu disediakan. Kotak ini digunakan untuk meletakkan daun-daun yang sudah dipilih kesatu tempat yang tertentu. Kotak itu berukuran 6 kaki x 6 kaki persegi yang muatannya dianggap sesuai untuk satu bale.

-
3. Bale ialah proses pembungkusan daun mengikut gred-gred tertentu untuk dijual kepada pengilang-pengilang rokok.

5.6 Pembendela

Pembungkus adalah satu proses pembungkusan daun-daun yang telah di 'gred' kedalam bungkusan yang rapi dan teliti. Proses ini ialah proses paling terakhir sebelum daun-daun itu dijual kepada pengilang. Proses ini sekarang menggunakan mesin supaya pembungkusan itu benar-benar teliti dan rapi. Berat sesuatu pembungkusan itu tidak tetap iaitu diantara 50 hingga 65 kg atau diantara 100 hingga 150 lbs. Ini telah ditegaskan oleh Ted Hui Bek didalam kajiannya :

"The graded leaves are tied hand and these hands are packed and compressed into bales avering about 150 lbs."

(Ted Hui Bek, 1979, m/s 14)

Pembungkusan ini dilakukan mengikut gred-gred tertentu. Bendala⁴ ini akan diletakkan ditempat yang tertentu yang pada kebiasaannya teduh. bendala ini akan disimpan sehinggalah pihak pengilang datang membelinya. Kadang-kala bendala ini disimpan selama 5 hingga 6 minggu.

-
4. Bendala ialah pembungkusan yang telah disiapkan sebelum dijual kepada pengilang.

Pengawit hanya dibenarkan menjual daun yang telah dibendala kepada pengilang dalam masa 14 hari selepas mesin tutup sahaja. (Lihat lampiran 3). Ini beerti bahawa pengawit terpaksa menyimpan bendala-bendala terlebih dahulu.

ORGANISASI DAN BENTUK PENGURUSAN

Organisasi dan bentuk pengurusan ialah keadaan pengurusan yang mentadbir dan mengurus sesebuah syarikat. Pengurusan dan pentadbiran adalah penting dan merupakan asas kepada kejayaan sesebuah syarikat. Faktor asas seperti penyesuaian diri dengan kesatuan dan pelanggan dalam penyelarasan pengurusan dalaman dan sebagainya adalah perlu bagi sesuatu syarikat perniagaan. Berfungsinya faktor pengurusan ini, adalah kerana adanya pengurusan yang teratur. Pada realitinya di Bachok, sepintas lalu dapat dikatakan pengurusan syarikat pengawitan adalah lemah. Keadaan ini dapat diperhatikan daripada ketiadaan rekod dan laporan akaun yang baik, pentadbir yang tidak profesional dan sebagainya. Kebanyakan pentadbir mentadbir syarikat berdasarkan pengalaman. Tetapi syarikat pengawitan di Bachok berupaya menjalankan operasinya dengan baik. Keadaan inilah yang mendorong pengkaji untuk meneliti keadaan pengurusan dan pentadbiran syarikat secara lebih mendalam.

Dalam hal pengurusan syarikat, pengkaji akan meneliti dari segi status syarikat tersebut samada syarikat persendirian ataupun syarikat perkongsian. Ini akan memudahkan pengkaji mengenalpasti setiap masalah yang dihadapi.

(a) Syarikat perseorangan atau persendirian

Syarikat perseorangan ialah syarikat yang dipunyai oleh tuannya tunggal atau organisasi perseorangan. Juga dapat ditakrifkan sebagai organisasi perusahaan yang dimodali oleh satu orang dan dia sendiri pula yang mengurus, mengambil tindakan menubar polisi dan terpaksa menanggung risikonya. Sebagai pemilik tunggal, tuannya punya syarikat mempunyai kuasa 'veto' keatas kesemua hal yang berkaitan dengan syarikat tersebut.

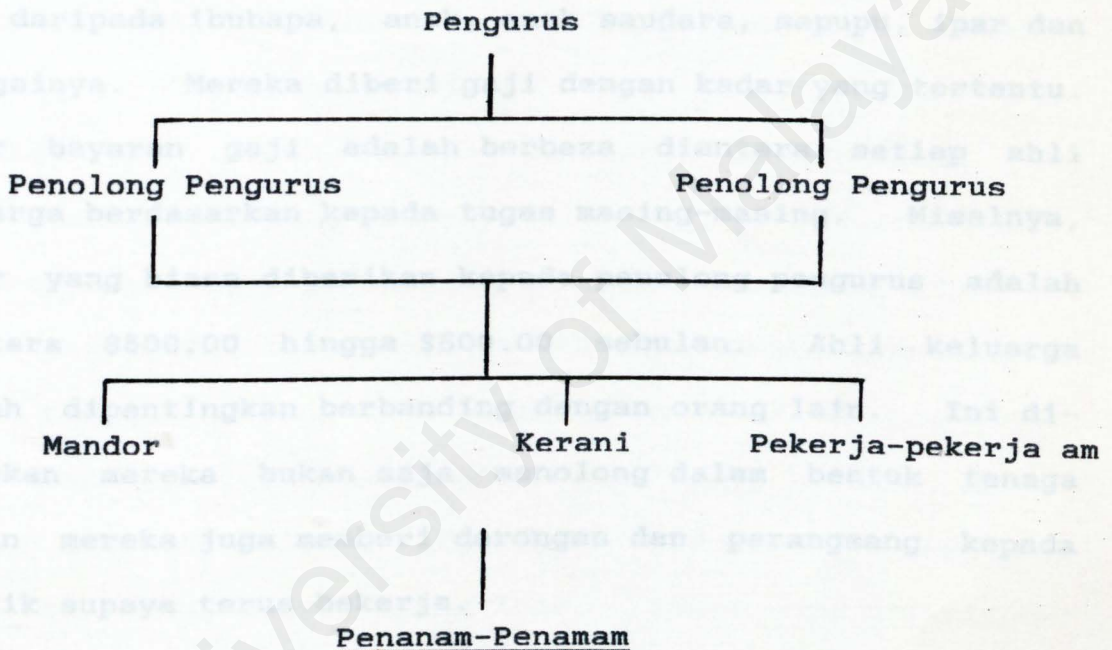
Di Bachok, terdapat hanya 3 buah sahaja atau 10.33%. Keadaan sedemikian terjadi disebabkan oleh keadaan sosio-ekonomi responden yang tidak begitu teguh sewaktu mula-mula hendak menubuhkan syarikat. Dengan itu mereka terpaksa mencari rakan kongsi bagi menambahkan modal.

Bagi organisasi perniagaan yang berstatus sedemikian, aspek pentadbiran dan pengurusan terletak dibawah pemilik syarikat. Dialah yang mentadbir, mengurus dan menentukan polisi-polisi syarikat. Dia kadang-kadang dibantu oleh ahli keluarga ataupun teman-teman rapat.

Organisasi syarikat perseorangan dapat diperhatikan daripada jadual dibawah :-

Jadual 21

Organisasi Pengurusan Syarikat Persendirian



Orang yang bertindak sebagai pengurus biasanya terdiri daripada pemilik syarikat atau anaknya. Penolong pengurus pula terdiri daripada ahli keluarga yang digaji. Penolong pengurus dibahagikan kepada dua, iaitu penolong pengurus bahagian pemasaran, akaun syarikat dan hal-hal yang berkaitan dengannya. Manakala penolong pengurus yang satu lagi ialah yang bertanggungjawab keatas pengawalan keatas pekerja-pekerja bawahan seperti mandor, pekerja-pekerja am dan sebagainya.

Mandor pula bertanggungjawab keatas pengawalan penanam-penanam dan bertindak sebagai penghubung ataupun perantaraan diantara syarikat dengan penanam-penanam.

Siapakah ahli keluarga yang digaji itu ?. Kesemua berpendapat bahawa ahli-ahli keluarga yang digaji itu terdiri daripada ibubapa, anak, anak saudara, sepupu, ipar dan sebagainya. Mereka diberi gaji dengan kadar yang tertentu. Kadar bayaran gaji adalah berbeza diantara setiap ahli keluarga berdasarkan kepada tugas masing-masing. Misalnya, kadar yang biasa diberikan kepada penolong pengurus adalah diantara \$500.00 hingga \$600.00 sebulan. Ahli keluarga adalah dipentingkan berbanding dengan orang lain. Ini disebabkan mereka bukan saja menolong dalam bentuk tenaga bahkan mereka juga memberi dorongan dan perangsang kepada pemilik supaya terus bekerja.

Penerimaan kepada ahli keluarga ini bersesuaian sekali dengan 'ideal type' Hoselitz, sebagaimana yang terdapat didalam teori modenisasi⁵. Beliau menyatakan bahawa sesuatu masyarakat tidak akan maju jikalau terdapat didalamnya ideal type yang dikemukakannya. Ideal type itu ialah particularism ascription dan deffuse.

5. Hoselitz, B.F, Sociological Factors in Economic Development, 1960, Glencoe, The Free Press.

Disini persoalan ascription yang dipentingkan didalam pengurusan syarikat. Soal pewarisan ini menyebabkan pengurusan syarikat tidak akan maju dan terus lemah.

Apabila ditanya kenapa ahli keluarga sahaja yang diambil memegang jawatan tertinggi dalam syarikat. Kesemua responden menjawab bahawa ahli keluarga akan dapat memudahkan lagi pentadbiran syarikat. Ini adalah kerana ahli keluarga akan senang dikawal dan hanya ahli keluarga yang berkebolehan saja yang diupah. Oleh itu, pentadbiran syarikat akan dapat berjalan dengan lancar. Disamping itu, ada juga berpendapat bahawa amalan itu dapat memberikan kepada mereka pengalaman yang akan membolehkan mereka mengambilalih pengurusan syarikat itu apabila pemiliknya bersara nanti. Dengan demikian, ianya akan dapat menghindarkan daripada pengaliran wang kepada orang luar. Ringkasnya disini pertimbangan ekonomi diambil kira untuk mengambil ahli keluarga saja untuk bekerja. Kebanyakan daripada responden datang-nya dari keluarga miskin. Oleh itu, sudah menjadi tanggungjawab kepada mereka untuk membantu ahli keluarga mereka untuk membantu ahli keluarga mereka yang masih lagi didalam kemiskinan.

Sementara pekerja-pekerja bawahan pula, seperti mandor, kerani dan pekerja-pekerja am kebanyakannya terdiri daripada ahli keluarga dan bukan ahli keluarga. Biasanya

mereka terdiri daripada lepasan sekolah yang terpaksa menunggu pekerjaan. Kebanyakan responden berpendapat bahawa anak-anak muda ini diambil bekerja sementara adalah kerana untuk memberi pekerjaan kepada mereka bagi menyara kehidupan dan mengelakkan beban yang ditanggung oleh keluarga mereka. Pekerja-pekerja ini digaji secara kontrak dan berdasarkan kepada hari mereka bekerja. Dengan kata lain, anak-anak muda diambil bekerja di dalam syarikat berdasarkan kepada pertimbangan ekonomi dan sosial. Pertimbangan ekonomi dilihat daripada memberi sumber pendapatan bagi menyara kehidupan. Sementara pertimbangan sosial pula, ialah dengan pemberian pekerjaan kepada mereka. Dengan itu dapat menghindarkan mereka daripada terlibat didalam kegiatan yang tidak diinginkan. Dengan itu tuannya syarikat pengawitan ini bukan saja dapat meningkatkan sumber ekonomi tetapi juga dapat menjamin keselamatan penduduk disekeliling.

Daripada keterangan-keterangan diatas dapat dibuat beberapa rumusan, iaitu bahawa pertamanya, motif ekonomi adalah faktor penting di dalam mengambil tenaga pekerja kepada syarikat responden. Motif ekonomi dilihat dari aspek keadaan latarbelakang keluarga responden yang rata-rata datangnya daripada golongan berpendapatan rendah. Golongan yang berpendapatan rendah sangat-sangat mengharapkan kepada salah seorang daripada ahli keluarga yang telah berjaya meningkatkan status ekonominya.

Bekerja dengan syarikat pengawitan mendatangkan pendapatan yang tetap. Oleh itu, ahli keluarga tidak perlu bersusah payah memberi pekerjaan lain untuk menambahkan pendapatan mereka.

Keduanya ialah motif sosial yang berkaitan dengan hubungan kekerabatan. Bagi masyarakat luarbandar, hubungan kekeluargaan adalah begitu rapat sekali. Ini dapat di lihat dari kunjungan-kunjungan di antara mereka dan jikalau ada istiadat keramaian ahli keluarga yang diutamakan. Hal ini dilihat dikalangan responden dimana ahli keluarga adalah penggalak sosial kepada mereka. Jadi untuk menjaga hubungan ini, pengawit lebih cenderung untuk mengambil ahli keluarga sendiri bekerja dengan mereka. Keadaan sedemikianlah dilihat oleh teori modenisasi sebagai satu kelemahan kepada masyarakat mundur.

(b) Syarikat Perkongsian

Syarikat perkongsian ditakrifkan sebagai sekumpulan tuanpunya-tuanpunya tunggal yang menjalankan perniagaan bersama dari segi modal dan tanggungjawab sehingga harta peribadi mereka untuk hutang-hutang mereka. Syarikat perkongsian ini didaftarkan dibawah akta Syarikat 1961, Seksyen 3(i). Dengan kata lain, syarikat perkongsian ialah syarikat yang dipunyai oleh dua orang atau lebih yang sama-sama mengeluarkan modal dan sama-sama menanggung risiko.

Di daerah Bachok, syarikat perkongsianlah yang paling banyak didapati iaitu sebanyak 89.67% atau 26 buah. Jumlah perkongsian tidak tetap. Ada syarikat yang menumpukan perkongsian diantara 2 - 4 orang, diantara 4 - 7 orang dan sebagainya.

Kenapa responden cenderung untuk menubuhkan Syarikat Perkongsian?. Berbagai jawapan telah diberikan tetapi dari jawapan-jawapan dapatlah dirumuskan bahawa faktor ekonomi dan sosial termasuk juga politik adalah penyebab kepada hal diatas. Ketiadaan modal yang cukup untuk menubuhkan stesen pengawitan secara persendirian. Kebanyakan responden berasal dari keluarga yang tidak kaya sangat (sila lihat tentang latarbelakang responden) yang kebanyakan tinggal di luar bandar. Oleh itu, hasrat menubuhkan stesyen pengawitan akan tercapai dengan adanya bantuan dari rakan kongsi.

Di antara faktor sosial yang penting ialah hubungan sosial yang rapat dikalangan masyarakat luar bandar. Hal ini menyebabkan seseorang itu merasakan seolah-olah hubungan sosial dengan kawan dan ahli keluarga akan terjejas jikalau tidak diajak bersama menjalankan perusahaan. Oleh itu, untuk mengekalkan hubungan sosial ini, mereka berkongsi menjalankan perusahaan.

Faktor politik juga memainkan peranan khususnya dalam mendapatkan quota yang lebih. Untuk itu, tauke

pengawit akan berkongsi dengan ahli-ahli politik dan menganggap sebagai 'patron'⁵ kepada mereka. Tujuannya ialah untuk mendapatkan quota yang lebih dan akan senang mendapatkan pinjaman dari institusi kewangan. Dari hasil kajian, tidak banyak didapati syarikat perkongsian yang sedemikian.

Di Bachok, didapati jumlah ahli kongsi atau pemegang saham adalah tidak tetap. Tetapi satu tanggapan dapat dibuat iaitu jikalau syarikat perkongsian itu ditubuhkan oleh golongan bawahan diluar bandar, maka jumlah rakan kongsi adalah ramai. Keadaan ini berbeza dengan syarikat yang ditubuhkan oleh elite bandar. Ini mungkin disebabkan oleh faktor keawangan, pengalaman, faktor sosial dan sebagainya.

Kajian keatas 26 buah stesyen pengawitan yang beroperasi khususnya syarikat perkongsian, menunjukkan bahawa 12 buah daripadanya mempunyai rakan kongsi seramai 2 hingga 5 orang. Dalam peratus sebanyak 46.15 peratus. Jumlah ahli pemegang saham bergantung kepada faktor diatas. Perkongsian yang sedikit ini kebanyakannya terdiri daripada orang-orang yang dianggap berada.

5. George M. Foster, The Dyak Contract in Tzintzutzan II. 'Patron-Client Relationship', American Antropologist, Vol. 65.

Dengan jelas dapat diperhatikan daripada jadual dibawah :-

Jadual 22

Jumlah Ahli Kongsi

Bilangan	Jumlah Sample	Peratus
2 - 5	12	46.15
6 - 9	8	30.76
10 - 13	5	19.23
Jumlah	26	100.0

Rumusan yang dapat dibuat ialah bahawa kebanyakan daripada syarikat pengawitan di Bachok tidak mempunyai rakan kongsi yang ramai. Hal ini terjadi adalah disebabkan oleh kerumitan di dalam pembahagian untung dan pentadbiran syarikat. Sementara itu, keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang banyak mempengaruhi seseorang itu untuk agar tidak banyak membuat perkongsian dalam sesebuah syarikat pengawitan. Ringkasnya disini dua faktor asal menentukan ahli kongsi. Faktor-faktor tersebut ialah faktor keuntungan dan faktor kerumitan pengendalian perusahaan.

Di tinjau dari sudut struktur dan organisasi syarikat pengawitan ini, didapati bahawa bentuknya tidaklah begitu kompleks dan lebih kurang sama. Organisasinya mengandungi tidak melebihi dari 10 hingga 12 orang yang terdiri dari ahli kongsi dan orang-orang yang digaji khas.

Jumlah ini tidak mengambil kira pekerja bawahan yang digaji secara kontrak. Bilangan organisasi pengurusan adalah kecil jika dibandingkan dengan tugas-tugas yang didapati didalam stesyen pengawitan. Oleh itu, didapati bahawa seseorang ahli kongsi tidak menjalankan tugasnya dengan tetap dan selalu 'overlapping'. Sebagai contohnya pengurus besar bukan saja bertugas mentadbir syarikat bahkan juga bertindak sebagai pembeli daun hijau dan sebagainya.

Dari segi struktur pentadbiran syarikat, di dapati bahawa ada seorang yang dilantik khas oleh rakan-rakan kongsi sebagai pengarah kepada syarikat. Jawatan inilah yang paling tinggi sekali. Dibawahnya terdapat pengarah-pengarah lain yang bertanggungjawab keatas bidang-bidang tertentu.

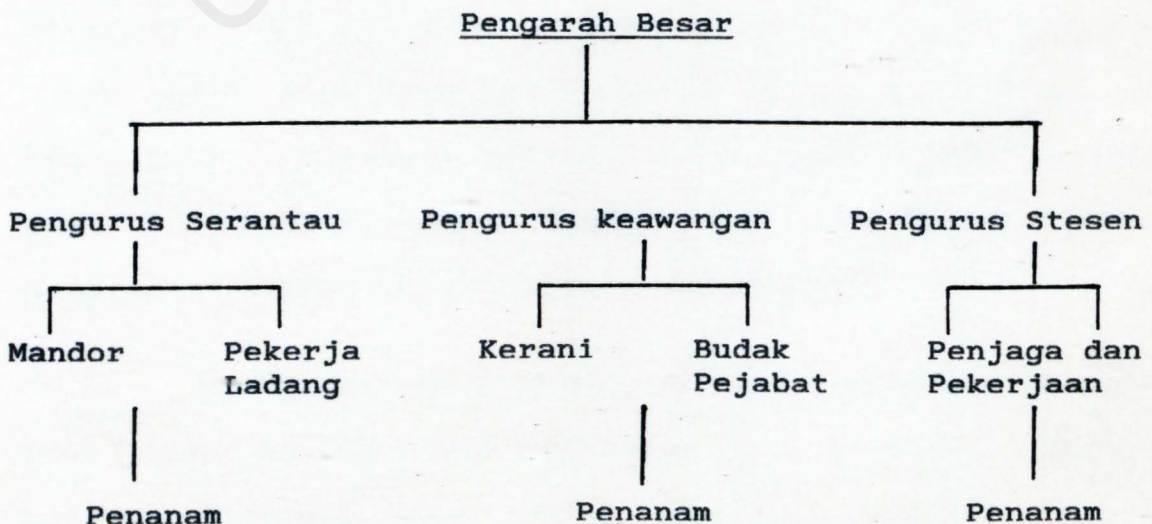
Tugas pengarah meliputi semua urusan syarikat. Manakala pengarah-pengarah lain pula bertanggungjawab keatas aspek tertentu seperti pengarah kawasan, pengarah jualan dan sebagainya. Di bawah pengarah terdapat mandor-mandor. Tugas mandor ialah bertanggungjawab kepada semua masalah penanaman terutama berkaitan dengan soal-soal keawangan, pembahagian baja kepada kawasan. Walaupun terdapat pembahagian khusus tugas-tugas tetapi yang nyata ialah terjadinya penggabungan tugas diantara satu dengan yang lain.

Penggabungan tugas ialah yang menyebabkan pentadbiran syarikat lemah. Penggabungan tugas ini seolah-olah defuse yang mendirikan masyarakat mundur sebagaimana dikemukakan oleh teori modernisasi. Penggabungan ini menyebabkan ujudnya saling tidak mempercayai antara satu sama lain. Dengan demikian menyebabkan tugasnya sendiri akan terbengkalai. Kadang-kadang ujud perasaan tidak puas hati dan asyik mengkritik tugas orang lain. Disinilah letaknya pengolakkan yang berlaku dalam syarikat.

Di bawah mandor terdapat pekerja-pekerja am yang pada kebiasaannya dilantik bukan daripada ahli keluarga. Mereka dilantik berdasarkan kepada kebolehan menjalankan tugas. Struktur dan organisasi syarikat perkongsian seperti dibawah.

Jadual 23

Struktur dan Organisasi Syarikat Perkongsian



Kesimpulannya ialah dapatlah dikatakan bahawa organisasi pentadbiran syarikat pengawitan di Bachok adalah sama diantara satu dengan yang lain. Walaupun wujud ciri-ciri pewarisan dan penggabungan tugas, tapi syarikat tersebut dapat berjalan dengan lancar. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor yang wujud dalam organisasi syarikat itu sendiri.

BAB VI

PENUTUP

Dari perbincangan yang telah dilakukan dalam bab-bab awal, beberapa kesimpulan dan rumusan dapat dibuat. Rumusan-rumusan tersebut dapat dikategorikan kepada 3 perkara, iaitu penglibatan Bumiputra dalam bidang pengawitan tembakau dengan penumpuan kepada sikap dan semangat, penilaian kepada prestasi dan masalah dan kesan penglibatan ini kepada sosio-ekonomi dan sosio-budaya.

6.1 Penglibatan bumiputra dalam bidang pengawitan tembakau

Daripada apa yang telah dibincangkan dalam bab yang lepas didapati bahawa penglibatan bumiputra didalam bidang ini bermula dari tahun 1967 lagi. Pengawit-pengawit persendirian pada masa itu yang dikenali sebagai 'independent producers' menubuhkan 5 buah rumah awit di Tawang, Bachok, Kelantan. Bermula dari inilah penglibatan secara aktif bumiputra telah berlanjutan sehinggalah sekarang. Hal ini dapat diperjelaskan dengan hanya 5 buah rumah awit pada masa itu bertambah kepada 5,865 buah pada tahun 1985. Bilangan pengawit juga telah bertambah daripada 5 buah stesen pengawit pada tahun 1967 kepada 351 buah pada tahun 1985. Majoritinya adalah bumiputra.

Suatu hal yang menarik mengenai penglibatan ialah soal semangat dan sikap pengusaha itu sendiri. Daripada kajian, didapati ujud suatu sikap yang positif terhadap

perusahaan ini. Setiap pengawit berusaha sedaya upaya memajukan lagi perusahaan mereka.

Di samping faktor sikap, ada faktor lain iaitu faktor ekonomi dan bukan ekonomi. Faktor ekonomi dapat diperhatikan kepada keinginan untuk mendapatkan pendapatan yang lumayan telah menyebabkan pengawit-pengawit di Bachok telah meninggalkan kerja lama mereka. Hal ini berlaku disebabkan oleh kesedaran dan pemerhatian mereka terhadap bidang yang menguntungkan. Faktor ini juga dapat diperhatikan dari kemudahan mendapatkan bantuan keawangan samada dari badan keawangan ataupun keluarga sendiri. Kemudahan mendapatkan pinjaman itu disebabkan oleh dasar kerajaan yang mengarahkan institusi keawangan memudahkan pengeluaran pinjaman khususnya kepada bumiputra. Soal keawangan ada hubungannya dengan modal.

Faktor ini juga dapat diperhatikan daripada bantuan tenaga samada dari keluarga ataupun tenaga luar walaupun tenaga yang diperlukan sama tetapi tenaga dari ahli keluarga adalah berbeza. Di sini pengkaji mendapati faktor kekeluargaan adalah begitu ketara sekali.

Faktor bukan ekonomi dapat diperhatikan kepada faktor agama, dorongan keluarga dan lain-lain. Faktor agama begitu jelas peranannya dikalangan pengawit didaerah Bachok. Ini disebabkan pada pandangan mereka, agama Islam begitu

ketara sekali menggalakkan umatnya meningkatkan taraf ekonomi melalui perniagaan. Faktor dorongan keluarga juga jelas kelihatan. Di sini keluarga bertindak sebagai pendorong kepada penglibatan seperti menyediakan tapak perusahaan, memberi pinjaman keawangan. Kesemua faktor ini melengkapkan lagi persiapan untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan.

Di samping itu terdapat juga peluang-peluang yang disediakan oleh pihak tertentu seperti LTN, Bank Pertanian dan lain-lain agensi kepada bumiputra. Tetapi apa yang nyata di daerah Bachok, asset pengawit bukan bumiputra adalah lebih besar. Peluang-peluang ini dapat diperhatikan didalam pemberian quota dimana 65.8 peratus daripadanya diberikan kepada bumiputra.

Di Bachok, pertambahan bilangan pengawit bumiputra adalah lebih ramai daripada bukan bumiputra. Ini disebabkan oleh keadaan tertentu seperti kemudahan-kemudahan infrastruktur dan sikap petani itu sendiri.

Bila ditinjau dari aspek pentadbiran, di dapati agak lemah. Kelemahan ini ujud akibat dari beberapa faktor diantaranya ialah ketiadaan pengetahuan pentadbiran. Kekurangan pengetahuan ini menyebabkan mereka tidak berupaya mentadbir syarikat dengan teliti. Kebanyakan dari responden berasal dari keluarga yang miskin dan tidak mendapat

pendidikan yang tinggi. Mereka mentadbir syarikat berdasarkan kepada pengalaman sendiri.

Juga terdapat dikalangan responden soal warisan dan kekeluargaan. Mereka tidak menghiraukan soal keupayaan dan kebolehan. Ini timbul akibat dari kecenderungan ahli keluarga bekerja dengan juga mengakibatkan ujudnya soal diatas.

Berdasarkan kepada rumusan di atas, didapati bahawa walaupun penglibatan bumiputra di Bachok begitu tinggi tetapi jika diperhatikan kepada pentadbiran syarikat dan keuntungan yang didapati adalah rendah. Kelemahan-kelemahan ini mengakibatkan bumiputra tidak berupaya membesarkan lagi perusahaan.

6.2 Masalah yang dihadapi

Sebagaimana yang telah disebutkan dalam bab terdahulu, pengawit bumiputra menghadapi 5 masalah besar iaitu modal, kesukaran mendapatkan bekalan, kelemahan pentadbiran, pengangkutan dan pemasaran. Masalah utama ialah kekurangan modal. Kekurangan modal ini pula berpunca daripada pengawit-pengawit sendiri yang berasal dari golongan berpendapatan rendah. Di dapati 60% daripada pengawit terdiri dari petani, 10% bekas pegawai MTC dan selebihnya daripada pekerjaan lain. Walaupun terdapat

pinjaman daripada institusi keawangan, masalah ini masih lagi merupakan masalah pokok kepada bumiputra untuk maju. Modal pelaburan yang banyak beserta pula dengan kadar pulangan yang rendah dan risiko-risiko perdagangan yang tinggi, sudah tentu tidak mampu diusahakan oleh orang perseorangan. Jadi boleh dikatakan bahawa pengawit bumiputra tidak mempunyai modal yang kukuh.

Soal pemasaran juga mendatangkan masalah. Disini kebanyakan pengawit kurang mempunyai hubungan dengan pihak pengilang. Jadi mereka tidak memahami kehendak-kehendak yang ditetapkan oleh pengilang. Disinilah pengawit perlukan kepada sokongan daripada agensi-agensi kerajaan seperti LTN bagi menyelamatkan keadaan tersebut.

Bekalan juga merupakan masalah kepada pengawit. Bekalan di sini ditumpukan kepada bahan bakar seperti kayu api. Hal ini ujud akibat kekurangan bahan bakar dipasaran khususnya kayu getah. Kekurangan dalam bekalan sedangkan kenaikan dalam permintaan menyebabkan harga naik. Ini sudah tentu membebankan pengawit dari segi kenaikan kos. Kenaikan kos akan menjejaskan keuntungan.

Satu lagi masalah yang dihadapi ialah kelemahan di dalam pentadbiran. Masalah ini ujud akibat dari ujudnya faktor warisan didalam pengambilan tenaga pengurusan.

Mereka diambil bekerja bukan berdasarkan kepada pencapaian. Hal sedemikian akan melemahkan pentadbiran syarikat dan seterusnya menjejaskan keuntungan.

Bagi prestasi pula, kebanyakan syarikat pengawitan bumiputra telah berjaya didalam perusahaan mereka. Kemajuan ini dapat diperhatikan kepada penambahan modal pusingan dan tetap dan jumlah keuntungan yang didapati.

6.3 Kesan Sosio-Ekonomi dan Budaya

Dari sudut sosio-ekonomi dan budaya, penglibatan bumiputra telah mengakibatkan perubahan status ekonomi. Golongan pengawit telah dapat dikatakan sebagai golongan berpendapatan tinggi jika dibanding dengan golongan lain di Bachok. Keseluruhan mereka memiliki rumah, kereta sendiri, harta persendirian dan kehidupan seharian mereka telah berubah.

Dari segi sosio-budaya pula, penyertaan bumiputra dalam bidang ini telah menampakkan perubahan gaya hidup. Pendapatan yang lumayan telah mempengaruhi responden mempertunjukkan gaya hidup yang berbeza. Responden telah mula meminati fesyen pakaian, mengunjungi kelab-kelab malam, 'pub' dan sebagainya. Hal ini tidak dapat dinafikan apabila seseorang individu itu merasa ekonominya kukuh, mereka akan mencari hiburan sekadar melepaskan kepenatan. Kesemua

perlakuan-perlakuan yang dipolakan memperlihatkan ujudnya penyesuaian responden dengan perubahan zaman.

Kegiatan ini dapat mengurangi pengangguran yang dihadapi khususnya dikalangan golongan muda. Kalau dulu kebanyakan golongan muda berhijrah ketempat lain untuk mencari pekerjaan, tetapi sekarang mereka boleh bekerja distesen pengawitan tembakau. Dengan adanya pengawitan ini akan dapat mengurangi pengangguran bermusim dikalangan petani yang akhirnya mendatangkan pendapatan kepada mereka.

Akhirnya perusahaan pengawitan telah dapat meningkatkan tingkat ekonomi kaum bumiputra khususnya segelintir yang dikenali sebagai 'golongan pengawit'.

BIBLIOGRAFI

A. Buku Buku dan Journal-Journal

1. Hoselitz B.F. (1960)
Sociological Factors in Economic Development,
Glencoe, The Free Press
2. Foster, George M (1963)
The Dyadic Contract in Tzintzuntzan II, "Patron-
Client Relationship" dalam American Antropologist,
Jil 65, No. 6
3. Geertz, Clifford (1963)
Peddlers and Princes, Social Change and Economic
Modernisation in Two Indonesian Towns, University
Of Chicago Press, Chicago
4. Mc Clellance, David (1961)
The Achieving Society, New York
5. Mc Clelland, David et. all (1969)
Motivating Economic Development, New York
6. Syed Husin Ali (1964)
Social Stratification in Kampong Bagan, Monograf
JAMBRAS, Jil 1
7. Weber, Max (1965)
The protestant Ethics University Books, London
8. Kunkel, John H (1965)
"Values and Behaviour in Economic Development",
dalam Economic Development and Cultural Change,
April
9. Mohd. Fauzi Hj. Yaacob (1982)
Perniagaan dan Perniagaan Melayu, Dewan Bahasa dan Pustaka,
Kuala Lumpur.

B. Tesis-Tesis

1. Mohd Fauzi Hj. Yaacob (1978)
Peniaga Bharu, Kelantan, Tesis P.H.D., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, University Malaya, Kuala Lumpur
2. Che Ghani Mohamad (1980/81)
Penglibatan Bumiputra Dalam Perusahaan Pengawitan Tembakau. Satu Kajian Keatas Pengawit-Pengawit di Pasir Puteh, Kelantan. Latihan Ilmiah B.A. Jabatan Antro-Sosiologi, University Malaya
3. Norma bt. Salleh (1977/78)
A study of Tobacco Industry In Kelantan, Ilmiah B.A. University Malaya, Kuala Lumpur
4. Tan Wah Hin (1978)
The Tobacco Industry in Kelantan and Terengganu, Tesis M.A. University Malaya, Kuala Lumpur
5. Wan Rosli Mat Yim (1983/84)
Pemborong Binaan Bumiputra Kelantan. Masalah dan prestasi. Satu Kajian Kes Bagi Pemborong Yang Berdaftar Dengan JKR

C. Majalah dan Lapuran Khas

1. Dewan Pengawit Tembakau Malaysia, Lapuran Tahun 1984/85, Kota Bharu, Kelantan
2. Kerajaan Malaysia (1977)
Laporan Ekonomi 1977/78, Kementerian Kewangan Malaysia, Percetakan Malaysia
3. Kerajaan Malaysia (1984)
Laporan Ekonomi Malaysia 1984/85, Kementerian Kewangan Malaysia, Percetakan Malaysia
4. Kerajaan Malaysia (1985)
Laporan Ekonomi 1985/86, Kementerian Kewangan Malaysia, Percetakan Malaysia

5. Lembaga Tembakau Negara Malaysia (1984)
Perangkaan Tembakau 1984, Kota Bharu, Kelantan
6. Lembaga Tembakau Negara Malaysia (1985)
Perangkaan Tembakau, Bachok, Kelantan
7. Lembaga Tembakau Negara Cawangan Bachok (1984)
Taklimat Rengas, Bachok, Kelantan
8. Lembaga Tembakau Negara (1985)
Pemasaran Tembakau Awitan Panas, Kota Bharu, Kelantan
9. Kerajaan Negeri Kelantan (1980)
Fokus Negeri Kelantan, Kota Bharu, Kelantan.
10. Omar Hj. Ahmad (1980)
Perusahaan Tembakau Di Kelantan, In Seminar Budaya dan Sejarah Kelantan.
11. Bahagian Agama, Jabatan Perdana Menteri (1980)
Tafsir AL RAHMAN Kepada Pengertian AL-Quraan.
12. FOA Marketing
'Marketing problem and its improvement method'
Guide No 1

LAMPIRAN

SYARAT-SYARAT PELESENAN PENGAWIT.

1. Pemasaran Tembakau Yang Diawit Pemanas.
 - a) Pelesen hendaklah menjual tembakau yang diawit pemanas distesyen pelesen, pusat pemasaran LTN atau dimana-mana tempat yang dibenarkan oleh LTN.
 - b) Pelesen hanya dibenarkan menjual tembakau yang diawit pemanas kepada pengilang-pengilang rokok berlesen sahaja.
 - c) Pelesen hanya boleh menjual tembakau yang diawit pemanas berbungkus didalam 'polythene' dan 'hessian' dalam bungkusan 91.5 X 61 X 45.75 sm (3' X 2' X 18") yang beratnya tidak melebihi 74.66 kg. (165 paun) dan tidak kurang 61.09 kg. (135 paun) dengan kandungan lembapan (MC) tidak melebihi 15 peratus.
 - d) Pelesen dilarang sama sekali daripada membeli mana-mana tembakau yang diawit pemanas.
 - e) Pelesen hanya boleh menjual tembakau yang diawit pemanas dengan gred-gred yang diluluskan oleh Lembaga.
 - f) Pelesen dilarang sama sekali menjual daun tembakau yang diawit pemanas melalui quota pelesen lain.
 - g) Pelesen hendaklah memberi kuasa kepada pihak pengilang untuk memotong ses di atas semua penjualan dan juga kepada LTN untuk membuat apa-apa potongan yang perlu seperti keatas hutang baja LTN dan hutang penanam.
 - h) Pelesen hanya dibenarkan menjual tembakau yang diawit pemanas kepada pengilang dalam masa 14 hari daripada bermulanya tarikh musim tutup, kecuali setelah mendapat kebenaran khas daripada Lembaga ini.

.... / 3.

2. Pemasaran Tembakau Daun Hijau.

- a) Pelesen hendaklah membeli tembakau daun hijau daripada penanam-penanam yang didaftarkan dengannya.
- b) Pelesen tidak boleh membeli tembakau daun hijau didalam gred-gred yang bercampur, dan potongan harga tidak boleh dibuat keatas mana-mana pembelian dengan sebab kelembapan.
- c) Pelesen hendaklah membeli tembakau daun hijau mengikut gred-gred dan harga yang diluluskan oleh Lembaga.
- d) Pelesen hendaklah menentukan bahawa timbangan yang digunakan bagi tujuan menimbang tembakau daun hijau diperiksa tiap-tiap tahun dan dicop dengan cop yang diluluskan oleh pihak timbangan (Weight and Measures Authority).
- e) Pelesen adalah dilarang daripada membeli tembakau daun hijau diluar stesyennya melainkan setelah mendapat kelulusan daripada Lembaga. Kelulusan ini hanya akan diberi jika pelesen mematuhi syarat-syarat berikut:-
 - i) Jarak bangsal belian daripada mana-mana stesyen pengawit atau bangsal belian yang lain tidak kurang daripada 1 (satu) batu.
 - ii) Mempunyai penanam sekurang-kurangnya 50 orang atau bilangan pokok tanaman tidak kurang dari pada 50,000 pokok.
 - iii) Bangsal belian hendaklah dibuat dengan sempurna.
 - iv) Syarikat-syarikat tersebut tidak membeli daun-daun tembakau kepunyaan syarikat-syarikat lain.
 - v) Tiap-tiap bangsal belian mestilah diletakkan papan tanda yang mempunyai nama syarikat masing-masing.
- f) Pelesen hendaklah mengemukakan kepada Lembaga nama-nama pembeli daun hijau sebelum pembelian dimulakan.
- g) Pelesen hendaklah menentukan supaya tiap-tiap penanam membawa kad pendaftaran penanam semasa pembelian daun hijau dan segala penyata pembelian dicatitkan didalam kad tersebut.
- h) Pelesen hendaklah menjelaskan pembayaran kepada penanam-penanam yang didaftar keatas pembelian daun hijau dalam tempoh 6 hari daripada tarikh pembelian tersebut.
- i) Pelesen hanya dibenarkan membeli daun tembakau hijau diantara pukul 7.00 pagi hingga 6.00 petang. dan membawa tembakau daun hijau antara pukul 7.00 pagi hingga 8.00 malam.
- j) Pelesen hendaklah menentukan bahawa semua kenderaan yang membawa tembakau daun hijau atau kering membawa surat kuasa daripada pelesen menyatakan:-
 - i) No. Pendaftaran kenderaan.
 - ii) Nama Pemandu kenderaan.
 - iii) Butir-butir perjalanan kenderaan.

- (lampiran)
- 4 -
- k) Pelesen hendaklah menentukan jumlah belian tembakau daun hijau daripada penanam yang berdaftar dengannya seimbang dengan jumlah pokok tembakau yang ditanam iaitu tidak melebihi 909 kg. (15 pikul) bagi 1,000 pokok.
 - l) Pelesen hendaklah menentukan tidak ada aktiviti-aktiviti penanaman dan pembelian tembakau daun hijau dalam musim tutup.

3. Aktiviti-Aktiviti Penanaman Pokok Tembakau.

- a) Pelesen mestilah menentukan bahawa semua penanam yang mendaftar dengannya mestilah penanam yang berdaftar dengan LTN.
- b) Penanaman tembakau diluar kawasan stesyen sendiri yang melebihi 5 batu mestilah mendapatkan kelulusan daripada LTN.
- c) Pelesen hendaklah menjalankan aktiviti penanaman seperti menabur, mengerek dan menanam mengikut jadual yang disediakan oleh LTN.
- d) Pelesen hendaklah mengawal penanam-penanam yang berdaftar dengannya dalam aspek-aspek:-
 - i) Lokasi tapak semaian.
 - ii) Lokasi tapak tanaman.
- e) Pelesen hendaklah mengawal penanam-penanam yang berdaftar dengannya untuk menabur disatu tapak semaian yang mengandungi tidak kurang daripada 15 batas dan tiap-tiap tapak semaian kelompok ini mesti diadakan papan tanda syarikat.

4. Kemudahan Input Dan Kredit.

- a) Pelesen hendaklah menentukan bahawa input yang secukupnya disediakan kepada penanam-penanam.
- b) Pelesen hendaklah menggunakan benih yang telah disahkan dan didapati dari LTN.
- c) Pelesen hendaklah memberi kemudahan kredit kepada penanam-penanam yang berdaftar dengannya hendaklah menentukan bahawa kredit yang diberi itu tidak melebihi 50 %.
- d) Pelesen didalam memberi input hendaklah menentukan bahawa hanya input yang diluluskan oleh Lembaga saja boleh diperdagangkan.
- e) Pelesen mestilah menentukan bahawa input itu dijual kepada penanam dengan harga yang ditentukan oleh Lembaga.
- f) Pelesen mestilah menentukan bahawa tempahan untuk membeli baja tembakau dijalankan melalui LTN.

5. Stesyen Pengawit.

- a) Pelesen hendaklah mengambil semua langkah-langkah tertentu untuk menentukan bahawa kawasan mengawit tembakau adalah bebas daripada kumbang-kumbang dan musuh tembakau pada bila-bila masa.
- b) Pelesen hanya boleh menjalankan pengawitan tembakau melalui rumah-rumah awit yang dilesenkan oleh LTN sahaja.

6. Rekod Dan Lapuran.

- a) Pelesen hendaklah menyimpan satu rekod yang betul mengenai jumlah tembakau yang diawit pema~~nas~~ dan rekod tersebut hendaklah terbuka bagi pemeriksaan pada bila-bila masa oleh pegawai-pegawai yang berkuasa dibawah Akta Lembaga Tembakau Negara (Perbadanan 1973).
- b) Pelesen hendaklah menyimpan satu daftar mengenai penanam-penanam tembakau yang didaftar dengannya. Daftar-daftar ini hendaklah terbuka bagi pemeriksaan bila-bila masa oleh pegawai-pegawai yang diberi kuasa oleh Akta III Lembaga Tembakau Negara (Perbadanan 1973).
- c) Pelesen hendaklah menghantar kepada Lembaga lapuran-lapuran atau maklumat-maklumat tertentu mengenai:-
 - i) Pembelian daun tembakau hijau.
 - ii) Penjualan daun tembakau kering.
 - iii) Senarai nama-nama penanam.
 - iv) Tapak semaian bagi tiap-tiap musim.
 - v) Keluasan dan tempat tanaman untuk tiap-tiap musim.
- d) Pelesen hendaklah menentukan bahawa tiap-tiap kad penanam yang dikeluarkan oleh Lembaga diisi dengan maklumat yang dikehendaki dengan betul.